Programme

Forestier des

Premières

Nations

Guide de planification des entreprises forestières

Parrainé par :

Programme forestier des Premières Nations
Service canadien des forêts
Ressources naturelles Canada

Internet: www.pfpn.gc.ca

506 ouest, chemin Burnside
Victoria (C.-B.) V8Z 1M5
Tél. : (250) 363-0600
Fax : (250) 363-0775
Internet : www.pfc.forestry.ca

En collaboration avec les Premières Nations

Programme forestier des Premières Nations

GUIDE DE PLANIFICATION DES ENTREPRISES FORESTIÈRES

Table des matières

Présentation 3

Introduction 4

Types d'entreprises 6

Démarrage 12

Plan d'entreprise 18

Financement 28

Annexes 33
I. Ressources 33

Consultants d'affaires. 44

Sites internet 46

Exemple de plan d'entreprise 49

101-04558/

Programme forestier des Premières Nations
GUIDE DE PLANIFICATION DES ENTREPRISES FORESTIÈRES

Présentation

Le Programme forestier des Premières Nations (PFPN) a été lancé par le ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien (MAINC) et le ministre de Ressources naturelles Canada (RNCan) en avril 1996. Il a pour but d'accroître la participation des Premières Nations au secteur forestier, afin d'améliorer les conditions économiques des collectivités d'Indiens inscrits. Depuis son adoption, des centaines d'Autochtones canadiens ont profité des divers services qu'il offre - consultation concernant les ressources forestières; publications sur des questions de commerce et de ressources; appui au démarrage d'entreprises, à la réalisation de projets conjoints et à la formation.

Voici les objectifs du Programme forestier des Premières Nations :

- Renforcer la capacité des Premières Nations d'exploiter des entreprises axées sur les ressources forestières et d'y participer;
- Augmenter les partenariats et les coentreprises avec des Premières Nations;
- Étudier la faisabilité des fonds en fiducie, de la mise en commun de capitaux ou d'autres mécanismes de financement analogues;
- Accroître la capacité des Premières Nations d'assurer la gestion durable des forêts des réserves.

La gestion et l'exécution des programmes sont confiées à des comités provinciaux et territoriaux formés de représentants du MAINC, du Service canadien des forêts de RNCan, des collectivités autochtones et des organismes pouvant contribuer aux objectifs du Programme.

La présente publication et le fascicule qui l'accompagne, soit le Forestry Business Resources Directory, ont pour but d'aider les Premières Nations à planifier et à lancer de nouvelles entreprises forestières, ou à réaliser l'expansion de celles qui existent déjà. Aucun guide n'offre de garanties absolues de succès, mais nous espérons que ces publications vous seront d'une grande utilité pour créer et exploiter votre entreprise.

Nello Cataldo, Gestionnaire
Programme forestier des Premières Nations
Service canadien des forêts
Centre de foresterie du Pacifique
Victoria (C.-B.)
Mars 1998

INTRODUCTION

Le présent guide est spécifiquement conçu pour aider les Premières Nations à se lancer en affaires. Si votre but est de créer une petite entreprise ou d'en acheter une qui existe déjà, vous avez choisi la bonne publication! Les quatre prochains chapitres vous renseigneront sur :

- L'identification d'un produit ou service à commercialiser;
- La création d'une entreprise;
- L'élaboration d'un plan d'entreprise;
- L'obtention de financement.

Beaucoup de gens ont pour objectif professionnel ultime la création et l'exploitation d'une petite entreprise. Les Premières Nations ne font pas exception à cette règle. Depuis dix ans, ce segment de la population est responsable de la création d'un grand nombre de nouvelles entreprises. On estime à 20 000 le nombre d'entreprises autochtones au Canada, et ce dans des sphères aussi variées que celles de la vente au détail, de la fabrication, du tourisme, de l'artisanat, des communications, des services professionnels, de l'agriculture et de la foresterie.

De nombreuses entreprises autochtones sont exploitées par des bandes indiennes et des conseils tribaux. Ce sont essentiellement des organismes communautaires, mais, partout au pays, on assiste à une hausse constante du nombre d'entreprises à propriétaire unique, de partenariats et de sociétés mises sur pied et gérées par des entrepreneurs autochtones.

La création et l'exploitation fructueuse des petites entreprises sont sourtout basées sur des principes qui transcendent la culture et l'héritage. Dans le monde des affaires, études de marché, planification financière, comptabilité et publicité sont des concepts universels. Cependant, les entreprises autochtones diffèrent beaucoup des autres à certains points de vue. Par exemple, les services et produits d'un grand nombre d'entre elles visent directement une clientèle autochtone.

DÉFINITIONS

« *Première Nation* » désigne les Indiens inscrits, les bandes indiennes et les conseils tribaux.

« Autochtone » désigne l'ensemble de cette population, qu'il s'agisse d'Indiens inscrits ou non, de Métis ou d'Inuit.

De même, il y a beaucoup de camaraderie entre les propriétaires d'entreprises autochtones au pays, et c'est lors de conférences et de salons professionnels qu'on peut le plus s'en rendre compte. L'apparition d'une communauté autochtone des affaires au Canada signifie que les entreprises nouvelles comme les entreprises existantes disposent maintenant d'un nombre croissant de ressources, de réseaux, de clients et de fournisseurs. Ce réseau d'entreprises autochtones a aidé un grand nombre de nouveaux venus à traverser l'étape cruciale du démarrage.

En lisant le Guide de planification des entreprises forestières, vous découvrirez qu'une multitude de services aux entreprises sont offerts aux entrepreneurs autochtones, et ce souvent par des Autochtones. Que vous souhaitiez travailler exclusivement au sein de cette communauté, ou encore offrir vos produits et services sur une base régionale, nationale voire même internationale, le guide vous renseignera sur le choix de l'entreprise qui vous convient, sur la rédaction de votre plan d'entreprise, sur le démarrage de votre société et sur son financement. À la fin du document, en annexe, vous trouverez une liste exhaustive, avec adresses Internet, des organisations, sociétés et agences gouvernementales qui peuvent vous renseigner en la matière.

Chapitre 1 TYPES D'ENTREPRISES

Des milliers de Canadiens ont pour objectif de posséder et d'exploiter leur propre entreprise. Dans les quatre provinces de l'Ouest, on compte environ 300 000 petites entreprises, tandis qu'à l'échelle nationale, le secteur emploie près de 35 % des Canadiens. Il y a de nombreuses façons de définir ce qu'est une petite entreprise, mais on s'entend généralement pour dire qu'il s'agit d'une société de moins de 50 employés dont les recettes annuelles brutes sont inférieures à 1 million de dollars. Beaucoup de nouvelles sociétés tombent dans la catégorie des micro-entreprises, soit celles qui ont entre deux et dix employés. De même, les travailleurs autonomes sont nombreux et fonctionnent essentiellement comme des entreprises à propriétaire unique.

Les gens décident de travailler à leur compte pour de nombreuses raisons :

- Pour accéder à l'indépendance financière;
- Pour mieux utiliser leurs compétences et leurs talents;
- Pour contrôler leur horaire de travail;
- Pour se donner un emploi;
- Pour transformer une bonne idée en une entreprise profitable;
- Pour travailler sans superviseur;
- Pour contribuer à améliorer leur communauté;
- Pour répondre à un besoin de produits ou services dans leur collectivité.

Par le passé, le secteur forestier était dirigé par la grande entreprise et les gouvernements. De plus en plus, les petites entreprises y créent des emplois, y font des profits et lui fournissent toute une gamme de services et de produits :

Produits forestiers botaniques : champignons comestibles, produits de fleuriste, baies et fruits sauvages, produits médicinaux et pharmaceutiques, produits d'artisanat, fines herbes et légumes, aménagement paysager;

Exploitation et transport : inventaire, abattage, exploitation par hélicoptère, camionnage, transport par barges, triage des billes, cubage, classement, débusquage, construction et fermeture de routes, glissières à bois, remise en état (ravin, cours d'eau), études sur les déchets, planification, travaux de génie et de conception.

Industrie primaire : bois et bois rond de construction, pâtes et papiers, production de copeaux, contreplaqué, bardeaux, séchage au séchoir, poteaux, panneaux de fibre.

Industrie secondaire (produits à valeur ajoutée) : meubles, armoires, armatures, boîtes, clôture, palettes, revêtement, portes et fenêtres, montants, papier spécial, panneaux de bois.

Sylviculture : plantation, pépinières, arpentage, débroussaillage et désherbage, éclaircies par espacement, élagage, éclaircies commercialisables, préparation de terrain, fertilisation, récolte de cônes.

Produits forestiers spéciaux : arbres de Noël, bois de chauffage.

Choisir un produit ou un service

Le premier pas à faire pour se lancer en affaires consiste à déterminer le type de produit ou de service qu'on désire offrir à sa clientèle. Vous êtes le seul à pouvoir prendre cette décision. En évaluant vos compétences, votre expérience et vos talents, de même que ceux de vos associés, vous pourrez choisir le type d'entreprise qui vous conviendra le mieux. Si vous oeuvrez dans le domaine sylvicole depuis cinq ans, créer une entreprise qui fabrique des clôtures de bois n'est peut-être pas très logique.

Pour vous aider à déterminer le type d'entreprise qui se rapporte davantage à votre expérience et à vos compétences, dressez la liste des intérêts, des antécédents ou du savoir-faire que vous allez y contribuer.

_____

_____

_____

_____

_____

Dressez maintenant une liste des produits et services qui sont en demande dans votre région et qui pourraient être profitables. Il peut s'agir de produits et services déjà offerts par d'autres entreprises ou encore de produits ou services qui permettraient de combler un vide sur le marché.

_____

_____

_____

_____

_____

Si vous avez déjà évolué dans le secteur forestier, vous avez probablement observé la présence de plusieurs entreprises forestières indépendantes dans votre région. Dressez une liste de celles qui réussissent à vendre leurs produits et services.

_____

_____

_____

Comparez maintenant les trois listes. Idéalement, le type d'entreprise que vous sauriez exploiter devrait correspondre à des produits ou services en demande dans votre région. S'il existe déjà des entreprises qui les fournissent, vous devrez déterminer s'il y a place, sur le marché, pour un autre fournisseur.

Aussi bonne que soit l'idée qui a contribué à sa naissance, une entreprise commerciale ne peut survivre si elle ne peut écouler ses produits. Pour vous aider à déterminer le type d'entreprise à créer, répondez à ces questions :

1. Mon produit ou service est-il en demande dans la région où je prévois m'installer?
2. Devrais-je aller me chercher des clients à l'extérieur de la région?
3. Mon service ou produit fait-il l'objet d'une demande croissante ou décroissante?
4. Puis-je convaincre assez de clients qu'ils auront besoin de mon produit ou service, même si ce n'est pas le cas actuellement?
5. Ma réussite dépend-elle d'un client principal?
6. Ce client sera-t-il encore là dans cinq ans?
7. Mon produit ou service peut-il être rentable? Est-ce que je devrai lutter constamment pour survivre?

Pour trouver l'équilibre parfait, vous devez déterminer le produit ou service qui allie vos intérêts et compétences à la demande du marché. Quand on se lance en affaires, il est souhaitable de commencer lentement, en offrant un seul produit ou service.

Acheter ou commencer à neuf

Les entreprises sont régulièrement achetées et vendues. Souvent, une entreprise qui réussit est mise en vente parce que son propriétaire souhaite prendre sa retraite ou déménager, que sa situation personnelle change. Parfois, un propriétaire ne fait pas de profit et décide de vendre son actif, son inventaire et sa clientèle plutôt que de déclarer faillite.

Il se peut que vous souhaitiez acheter une entreprise existante au lieu d'en créer une. Dans certains cas, vous pouvez acheter l'actif et l'inventaire de la société ainsi que les contrats qu'elle a déjà signés avec des organismes ou entreprises de la Couronne.

Si c'est ce que vous voulez faire, vous devez évaluer la valeur future de l'entreprise, de la même manière que vous le feriez si vous lanciez la vôtre. Vous pouvez analyser son rendement passé (ventes) pour vous donner une idée des recettes que vous pourriez en tirer (il ne s'agit pas d'un test complètement fiable toutefois). L'achat d'une entreprise existante offre des inconvénients - vous héritez de matériel qui n'est probablement pas neuf, comme de la réputation de l'entreprise, qu'elle soit bonne ou mauvaise. Celle-ci deviendra partie intégrante de votre entreprise.

Si vous prévoyez acheter une entreprise existante, vous devriez demander à un comptable d'en examiner les livres et à un avocat de vous aider à négocier le contrat de vente. Avant de vous engager, vous devriez également discuter de financement avec des investisseurs potentiels, y compris des sociétés autochtones de financement ou des banques commerciales.

Que vous achetiez une entreprise existante ou que vous lanciez la vôtre, vous avez besoin d'un plan d'entreprise pour obtenir du financement. Le chapitre 3 du présent guide explique comment rédiger un tel plan.

L'information sur la façon de se lancer en affaires à partir de zéro est donnée dans le prochain chapitre, intitulé « Démarrage ».

Évaluation du marché

Les entreprises effectuent des études de marché avant de lancer leurs produits, pour éviter d'engager des frais dans l'élaboration et l'introduction de quelque chose qui ne se vendra pas faute de débouchés.

Vous pouvez effectuer vos propres études en analysant le type d'entreprises forestières présentes dans votre région. D'abord, dressez une liste de celles qui vous feront concurrence une fois que vous serez établi. Ces entreprises fonctionnent-elles à pleine capacité ou y a-t-il saturation sur le marché des produits ou services en question? Y a-t-il un nombre limité de contrats ou de clients disponibles pour le genre d'entreprise que vous souhaitez lancer?

Vous avez probablement déjà vu ce qui se passe sur le marché au détail quand il y a trop de magasins de chaussures dans un centre commercial. Inévitablement, certains feront faillite, car il y a une limite au nombre de ces articles qu'une personne peut acheter durant une année. Les magasins qui survivent possèdent généralement leur propre créneau. Par exemple, un centre commercial peut soutenir un magasin à rabais, un magasin haut de gamme et un magasin de souliers de travail, mais si quatre magasins à rabais ouvrent, il est fort probable qu'ils ne survivent pas tous à leur première année de fonctionnement.

SERVICE OU PRODUIT?

Un service est une compétence technique, commerciale ou professionnelle que l'on vend à des clients. L'espacement et la plantation d'arbres de même que le transport du bois sont des exemples de service. Ils sont généralement facturés à l'heure ou à la journée, en fonction de la production ou d'une estimation du coût du projet tout entier. Un produit est un article à l'état brut ou fini - billes, traverses de chemin de fer, bois de chauffage et baguettes - qui est généralement vendu à l'unité ou par lot, au prix du gros ou du détail.

Après avoir déterminé le type d'entreprise que vous désirez exploiter, prenez le temps de faire de la recherche sur ce segment de l'industrie. Demandez à des clients potentiels s'ils prévoient continuer à sous-traiter ou à acheter le type de produits ou services que vous fournirez. Il vaut mieux adapter ses produits et services aux besoins des clients qu'essayer de les convaincre d'acheter ce qui ne leur convient pas exactement. Par exemple, si vous prévoyez offrir des services sylvicoles sur la réserve, vous devriez contacter les sociétés présentes dans votre territoire traditionnel ainsi que le bureau de district du ministère des Forêts le plus près de chez vous, pour déterminer l'ampleur de la sous-traitance sylvicole prévue pour votre région.

Si vous quittez votre emploi pour vous lancer en affaires, vous pouvez offrir vos services à votre ancien employeur en qualité d'entrepreneur plutôt que d'employé. Beaucoup d'entreprises commencent à sous-traiter certaines activités de production. Cette pratique a comme effet négatif d'encourager certaines entreprises à congédier des employés à temps plein, mais un entrepreneur dynamique peut rapidement transformer sa lettre de congédiement en une commande de son ancien employeur.

C'est au début de la planification de votre entreprise que vous devrez parler à des clients potentiels pour déterminer s'il existe un marché pour le produit ou service que vous proposez. C'est également le moment d'être à la fois honnête avec vous-même concernant vos capacités et réaliste face au potentiel de vente à long terme de votre produit ou service. L'étude de marché, à ce stade-ci de la planification de votre entreprise, vous aidera à déterminer si vous aurez assez de clients pour faire vos frais.

Possibilités du secteur forestier

! De nombreuses entreprises autochtones et bandes indiennes sous-traitent ou entreprennent des projets conjoints avec des entreprises non autochtones, dans une multitude de domaines forestiers.

! Les changements apportés au code de pratiques forestières, de même que les initiatives du Watershed Restoration Program de Forest Renewal B.C., ont créé de nouvelles possibilités pour les entreprises autochtones, leur permettant de procéder à des fermetures de route, à l'aménagement de glissières à bois, à la restauration et à la remise en état de ravins et de cours d'eau et à des activités sylvicoles.

! Le nombre de contrats conclus par des entreprises autochtones et le ministère des Forêts a largement augmenté au cours des cinq dernières années, via des octrois directs ainsi que des offres concurrentielles et non concurrentielles.

! Les entreprises sylvicoles créent plus d'emplois que tout autre type d'entreprises forestières.

! L'industrie secondaire de la fabrication d'articles spéciaux offre d'excellentes possibilités aux Premières Nations. Pour fonctionner, ces entreprises, souvent, n'ont pas besoin de beaucoup de matières premières.

! Les produits forestiers spéciaux représentent des occasions d'affaires qui exigent une

main-d'oeuvre importante, mais généralement peu d'investissements initiaux.
! Il existe plus de 200 produits forestiers botaniques reconnus récoltés en Colombie-Britannique. Beaucoup sont des espèces indigènes que les Premières Nations récoltent toujours selon la méthode traditionnelle.

Source : Aboriginal Businesses: Your Future in Forestry, matériel de cours, Jour 1.

Ressources suggérées

Conseil canadien pour le commerce autochtone
Réseau de l'industrie forestière
Développement des ressources humaines Canada - Aide au travail indépendant

Nota : Vous trouverez, en annexe, le numéro de téléphone, les adresses postale et Internet ainsi qu'une brève description de chacune des ressources suggérées dans le présent guide. Les ressources sont énumérées en ordre alphabétique.

Chapitre 2 DÉMARRAGE

Vous avez décidé de vous lancer en affaires, déterminé le produit ou service que vous offrirez et terminé votre étude de marché; vous êtes prêts à chercher des sources de financement. Mais il vous reste encore un certain nombre d'étapes à franchir avant de pouvoir vous asseoir avec votre banquier ou un autre investisseur possible et lui montrer votre plan d'entreprise.

Choisir le nom de son entreprise

La première chose à faire est de vous constituer en société. Pour que vous puissiez ouvrir un compte commercial à la banque, demander du financement, obtenir une ligne téléphonique d'affaires ou déduire vos dépenses commerciales aux fins d'impôt fiscal, votre entreprise doit exister en tant qu'entité réelle.

Un des éléments les plus tangibles et excitants, quand on se lance en affaires, est de choisir le nom de son entreprise. Vous pouvez simplement opter pour votre nom de famille, le nom de votre rue, un nom autochtone qui revêt une signification spéciale pour vous ou même le nom de la montagne sur laquelle vous vivez. Vous pourriez choisir un nom qui permet d'identifier aisément le service ou le produit que vous offrez, comme Services sylvicoles Thompson ou Meubles sur mesure Yale.

La Colombie-Britannique exige de ses entreprises qu'elles soumettent leur nom proposé au registraire des entreprises du ministère des Finances et des Relations avec les sociétés, où on s'assurera qu'aucune autre entreprise de la province utilise la même appellation. Vous pouvez soumettre votre raison sociale à n'importe quel centre unifié d'affaires (One-Stop Business Centres) de la province. Composez le 1-800-667-2272 pour connaître le centre le plus près de chez vous ou pour demander qu'on vous envoie les formules requises par la poste.

Enregistrer son entreprise

Une fois que le nom de votre entreprise a fait l'objet des vérifications requises, vous devrez l'enregistrer auprès du registraire. C'est à ce moment-là que vous devrez choisir l'un ou l'autre des modes de fonctionnement autorisés dans la province, soit :

Propriétaire unique : L'entreprise à propriétaire unique est la plus simple et la plus commune. La personne à qui elle appartient a tous les pouvoirs de décision, mais ses biens personnels ne sont pas protégés contre les créanciers, en cas de défaut de paiement des prêts ou des marges de crédit.

Partenariat : Quand deux ou plusieurs personnes exploitent une entreprise ensemble, il s'agit d'un partenariat. Comme c'est le cas pour l'entreprise à propriétaire unique, les biens personnels des propriétaires ne sont pas protégés contre les créanciers en cas de problèmes financiers. Ce type d'entreprise peut être formé de partenaires actifs ou encore inclure un partenaire silencieux qui fournit les fonds, mais ne participe pas au fonctionnement quotidien.

Société : Une société offre la plus grande protection aux personnes qui la constituent, puisque la responsabilité de chacun est limitée à la valeur de ses actions. Dans ce type d'entreprise, le contrôle est donc basé sur la quantité d'actions détenues. Les opérations quotidiennes sont généralement la responsabilité de gestionnaires, chapeautés par un conseil d'administration, lequel représente les actionnaires de l'entreprise et prend les décisions concernant l'expansion et la survie à long terme de l'entreprise. Il est plus coûteux de se constituer en société que d'opter pour l'entreprise à propriétaire unique ou le partenariat, car il faut engager un avocat pour rédiger les documents nécessaires.

Si vous optez pour l'entreprise à propriétaire unique ou le partenariat, vous devrez présenter une déclaration à ce titre auprès du registraire des entreprises. Votre entreprise sera alors officiellement inscrite en Colombie-Britannique. Si vous vous constituez en société, votre avocat devra préparer les statuts constitutifs, règlements internes et autres documents nécessaires et les présenter aux ministères provinciaux pertinents. La plupart des municipalités exigent également que vous achetiez un permis commercial valable pour leur territoire. Si vous restez sur la réserve, vous n'avez généralement pas besoin d'un tel permis. Si votre réserve est située dans une municipalité, vous devriez vous renseigner sur les exigences de permis auprès du service municipal pertinent.

Dans la province, il en coûte moins de 100 $ pour les recherches de nom et l'enregistrement des entreprises à propriétaire unique ou des partenariats. Le prix des permis commerciaux municipaux varie généralement entre 25 et 100 $. Pour vous constituer en société, vous devrez dépenser jusqu'à 1 000 $, ce qui inclut les frais d'avocat et d'enregistrement.

Autres enregistrements importants

Une fois que votre nom et que votre entreprise auront été enregistrés auprès de la province, vous devrez procéder à quelques-uns ou à la totalité des autres enregistrements suivants :

Enregistrement à titre de vendeur (pour percevoir et payer la taxe de vente provinciale sur les produits vendus en gros ou au détail);

Enregistrement pour l'indemnisation des accidents du travail (si vous avez des employés, ce qui vous inclut vous et vos partenaires, si vous voulez la couverture offerte aux propriétaires d'entreprises);

Comptes d'affaires à numéro, pour la TPS, l'impôt des sociétés, les déductions à la source, les primes d'assurance-emploi et les déductions fiscales (via Revenu Canada);

Enregistrement d'importateur/exportateur (via Revenu Canada).

Vous devriez également vous renseigner au sujet de l'assurance responsabilité, feu, vol et détournements, auprès d'un agent qui se spécialise dans l'assurance commerciale.

Facteurs à envisager quand on engage des employés

Si vous prévoyez engager des employés, vous devrez obtenir un numéro d'affaires de Revenu Canada que vous utiliserez pour les déductions à la source. Pour plus d'information sur les exigences de Revenu Canada concernant les employeurs, composez le 1-800-959-5525.

Pour vous renseigner sur les exigences de sécurité à offrir aux employés, adressez-vous à la commission des accidents du travail (1-888-922-2768).

Comme employeur, vous devrez respecter des exigences et règlements variés sur la main-d'oeuvre. Pour plus de renseignements sur les droits des employeurs et des employés, adressez-vous au ministère provincial des Habiletés, de la Formation et du Travail (1-800-663-3316).

Établir son bureau

Vous commencerez à accumuler de la paperasse dès le premier jour. D'abord, une simple boîte suffira, mais tôt ou tard vous aurez besoin d'un classeur pour conserver les dossiers sur vos clients et vos affaires. Évidemment, vous aurez besoin d'un endroit où placer ce classeur. Si vous ne disposez pas encore de locaux à l'extérieur de votre domicile, faites-vous un bureau dans une pièce ou un endroit peu utilisé. Vous aurez besoin d'une table ou d'un bureau, d'une chaise, d'un téléphone (que ce soit votre ligne personnelle ou une ligne d'affaires distincte) et de fournitures de base (chemises, carnets pour messages téléphoniques, crayons, papier, registres, enveloppes, etc.).

Certains types d'entreprises doivent

Contacts de démarrage

Ministère des Habiletés, de la Formation et du Travail
1-800-663-3316
Renseignements sur les besoins en main-d'oeuvre et les droits des employés.

Centres unifiés d'affaires
1-800-667-2272
Renseignements sur l'enregistrement des entreprises et les recherches de nom.

Revenu Canada
1-800-959-5525
Renseignements sur les numéros aux fins d'impôt, les déductions à la source.

Commission des accidents du travail
1-888-922-2768
Renseignements sur la couverture accident des employés au travail.

produire des documents comme des propositions commerciales, des soumissions et des rapports. Au début, vous pourrez peut-être compter sur un ami ou un membre de la famille pour dactylographier vos documents. Mais il viendra un temps où vous souhaiterez acheter ou louer un ordinateur pour gérer vos dossiers. Il existe de nombreux logiciels qui peuvent vous aider à exploiter une petite entreprise, par exemple des programmes de traitement de textes, de tenue de livres et de gestion de bases de données (pour suivre les dossiers clients ou le déroulement des projets). Si vous savez déjà qui seront vos clients, vous devriez acheter des logiciels compatibles aux leurs, ce qui vous permettra de leur fournir des disquettes contenant l'information sur vos produits et services. L'informatique vous offre un autre avantage : vous aurez accès à l'Internet et disposerez d'une adresse électronique.

Au lieu d'acheter un ordinateur, vous pouvez en louer un sur place, dans un centre de photocopie ou un magasin d'ordinateur, utiliser celui d'un ami ou d'un membre de votre famille ou engager quelqu'un pour faire le travail sur demande. Si vous décidez d'acheter un ordinateur personnel (également appelé OP) et des logiciels (Microsoft Word pour le traitement de textes, Excel pour la tenue de livres, etc.), vous devrez débourser entre 1 000 $ (système usagé) et 5 000 $ (nouveau système), plus le coût d'une imprimante.

La gestion efficace des registres est essentielle, quel que soit le type d'entreprise. Vous devrez donc préparer des factures, des demandes de prêt, des appels d'offre, des propositions commerciales, etc., ce qui exige du temps comme certaines compétences en dactylographie. Vous n'aurez pas nécessairement à tout faire vous-même. Chose certaine, il vous faudra peut-être de l'aide si vous ne savez pas dactylographier.

L'Internet

Nombreux sont les propriétaires de petites entreprises qui ont découvert que l'Internet offre d'incroyables possibilités en matière de recherche, de commercialisation, de communication et de réseautage. Pour utiliser l'Internet, votre ordinateur doit être doté d'un modem interne ou externe (pièce d'équipement qui permet de vous brancher sur l'Internet via votre propre ligne téléphonique), d'un logiciel Internet (habituellement fournis quand vous ouvrez un compte Internet ou vendus dans les magasins d'ordinateurs) et d'un compte auprès d'un fournisseur Internet. Si votre collectivité ou votre municipalité est desservie par un tel fournisseur, vous pouvez habituellement acheter 30 heures ou plus d'accès pour seulement 20 $ par mois. Cependant, dans les agglomérations non encore desservies, les utilisateurs doivent faire des interurbains pour avoir accès à l'Internet. Si vous habitez dans une région desservie, cet outil de communication ne vous coûtera que des frais de service mensuels. De nombreux sites Internet exigent des frais d'accès à l'information ou vendent des produits et services directement aux clients. Fondamentalement, l'Internet est une façon relativement peu coûteuse d'effectuer de la recherche et de promouvoir son entreprise à l'échelle mondiale.

Certains utilisent régulièrement l'Internet pour tout - vérifier les prix du bois dans l'industrie, effectuer des recherches commerciales, promouvoir leurs produits et services auprès de clients potentiels via une page d'accueil. Vous pouvez également utiliser l'Internet pour communiquer avec vos clients par le courrier électronique (courriel). En annexe au présent guide, vous trouverez une liste de plusieurs excellents sites concernant les questions de foresterie et de développement d'entreprises.

Consultants en affaires

Les consultants en affaires peuvent vous offrir une aide précieuse si vous en êtes à votre première expérience comme propriétaire d'entreprise. Certains aspects de l'exploitation d'une entreprise vous échappent peut-être. Il se peut donc que vous ayez besoin d'aide pour élaborer votre plan d'entreprise, déposer vos formules de déduction à la source auprès des gouvernements, préparer des appels d'offre. Un grand nombre d'entreprises de consultants en administration des affaires peuvent vous aider en vous offrant des services de tenue de livres, de planification, de gestion de la paye et de commercialisation. En annexe, vous trouverez une liste de consultants en affaires.

Études et formation en gestion des affaires

Votre capacité à exploiter convenablement votre entreprise augmentera si vous avez une certaine formation en gestion des affaires. Vous pouvez lire des livres sur la gestion des petites entreprises, vous inscrire à un cours donné par un collègue communautaire, assister à un atelier ou à une séance de formation offerte par votre conseil tribal ou une organisation comme la Chambre de commerce.

Beaucoup de collèges communautaires offrent des cours de gestion des affaires, en soirée et en fin de semaine, pour les propriétaires de petites entreprises. Ces programmes sont généralement de courte durée et peu coûteux. Plusieurs sociétés de financement des Autochtones offrent des ateliers d'une demi-journée ou d'une journée complète sur l'établissement des orientations et des plans d'entreprise, habituellement de concert avec un conseil tribal ou une bande indienne.

En Colombie-Britannique, un programme de formation a été spécifiquement conçu pour les Autochtones et les bandes indiennes qui se lancent en affaires dans le secteur forestier. Le cours de six jours intitulé « Aboriginal Businesses: Your Future in Forestry » fait partie du programme régulier du Nicola Valley Institute of Technology (NVIT) à Merritt. Il est conçu spécifiquement pour les Autochtones qui souhaitent lancer ou agrandir leur entreprise. Coparrainé par le NVIT, la Banque de développement du Canada et le Westcoast Forestry Training Centre, le cours est souvent offert ailleurs qu'à Merritt, en collaboration avec des conseils tribaux et des bandes indiennes.

Le programme est constitué de plusieurs séances de planification des entreprises qui ont pour thème :

- Étudier ses possibilités
- Créer son plan d'entreprise
- Organiser sa réussite
- Gérer son entreprise
- Se lancer en affaires
- Enjeux commerciaux

Pour plus d'information sur ce programme, communiquez avec le Nicola Valley Institute of Technology au 250-378-3300. Pour déterminer si le programme est offert dans votre région, contactez le Westcoast Forestry Training Centre (250-338-9717).

Ressources suggérées

Centre Canada/Colombie-Britannique de services aux entreprises
Forest Renewal B.C.
Industrie Canada
Diversification de l'économie de l'Ouest

Figurent à l'annexe du présent guide

Chapitre 3 PLAN D'ENTREPRISE

La préparation du plan d'entreprise est une étape importante en vue de concrétiser votre idée d'entreprise et d'attirer des investissements de l'extérieur. Sans ce plan, vous ne pourrez pas faire une demande de prêts, de subventions ou d'autres types de fonds de démarrage. Tout investisseur potentiel voudra l'étudier pour évaluer si votre projet d'entreprise pourra sortir vivant de ses quelques premières années cruciales.

Votre plan d'entreprise constitue un guide précieux car il décrit votre concept d'entreprise et résume vos objectifs, précise les ressources humaines et financières dont vous aurez besoin pour fonctionner, décrit comment vous obtiendrez vos capitaux (subventions, prêts, investissements et ventes) et comment vous engagerez les fonds (salaires, frais d'exploitation, améliorations locatives, équipement, etc.). Un plan d'entreprise est également un excellent document de travail auquel vous pourrez vous référer pour mesurer le rendement de votre entreprise.

Il est difficile de produire de tels plans quand il s'agit d'entreprises nouvelles car on n'a aucun antécédent sur lequel fonder les futurs plans de rendement financier et d'exploitation. Si vous procédez à l'achat ou à l'expansion d'une société, vous disposez d'un passé opérationnel et financier sur lequel axer vos plans futurs.

Le plan d'entreprise consiste à établir des objectifs réalistes. Vous devez, pour le produire, rassembler une multitude d'information pour véritablement décrire votre produit ou service, proposer un plan d'exploitation et de commercialisation de votre entreprise et indiquer comment celle-ci ira chercher les recettes nécessaires pour respecter ses obligations financières.

Vous pouvez axer votre plan sur une multitude de sources d'information : vos propres connaissances et antécédents du travail dans le secteur forestier; le résultat de vos entretiens avec d'autres petits propriétaires d'entreprises et des clients potentiels, pour connaître leurs besoins futurs; vos recherches concernant le produit ou service que vous offrirez. Par exemple, si vous lancez une entreprise qui fabrique des bardeaux de cèdre, vous voudrez étudier le marché du gros et du détail pour estimer vos recettes possibles en fonction du volume que vous entendez vendre chaque année. Si vous créez une entreprise d'espacement d'arbres, vous pouvez projeter vos recettes pour la première année en fonction des contrats que vous avez déjà signés ou que vous prévoyez obtenir à la suite des appels d'offre. Pour effectuer la projection des coûts de fonctionnement, vous devez analyser des dépenses diverses (loyer, services publics, téléphone, publicité, frais bancaires, dépenses d'automobile, etc.). Si vous prévoyez fabriquer un produit, vous devrez étudier les coûts de l'équipement nouveau ou usagé, les frais annuels d'entretien ou d'exploitation de cet équipement et le coût de la matière première requise.

Il se peut que vous vous sentiez dépassé à la perspective de rédiger votre propre plan d'entreprise. Sachez qu'il existe un grand nombre d'organisations à but non lucratif, d'organismes gouvernementaux et de consultants professionnels qui peuvent vous aider. De plus, sur le site du Centre Canada/Colombie-Britannique de service aux entreprises (http://www.sb.gov.bc.ca), vous trouverez un excellent planificateur d'entreprise interactif. Le site, conjointement exploité par la province et le fédéral, vous guide étape par étape dans la rédaction de votre plan d'entreprise. Plusieurs échantillons peuvent être téléchargés sur votre ordinateur, et on vous donne plusieurs trucs précieux sur la façon de rédiger un bon plan d'entreprise.

Ces plans peuvent faire cinq pages comme en avoir plus de 100, selon la complexité de l'entreprise et la quantité de détails que l'on souhaite fournir. Il y a certains points, toutefois, que tout plan d'entreprise doit mentionner, soit :

- Le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'entreprise et le nom de ses directeurs;
- Un résumé (au début du plan) des aspects clés de l'entreprise;
- Une description des produits ou services fournis;
- Un aperçu du secteur industriel où évoluera l'entreprise;
- Une stratégie de commercialisation qui résume le produit, sa promotion, sa tarification et sa distribution;
- Une description du personnel et de la direction;
- Un plan de mise en oeuvre;
- Un plan financier incluant des bilans types et des états des résultats et de l'encaisse.

N'oubliez pas que les prêteurs ont besoin d'une montagne d'information sur votre entreprise avant de décider s'il la finance ou non. Soyez aussi exhaustif que possible dans votre plan d'entreprise, même si la quantité d'information semble excessive. Vous devez également être réaliste au sujet de vos recettes et dépenses prévues. Votre but devrait être une augmentation constante des gains prévus de la première à la troisième année. Toutefois, n'y allez pas de projections de vente irréalistes ou démesurément optimistes difficiles à réaliser.

Entamez le processus de l'élaboration de votre plan d'entreprise en suivant les grandes lignes ci-après et en recueillant le plus d'information possible. Une fois l'information recueillie (ce qui peut prendre plusieurs jours), assoyez-vous seul, avec votre partenaire ou un consultant, et dressez une liste des grandes questions que vous souhaitez soulever dans chacun des chapitres du plan. Revoyez souvent votre ébauche et, si possible, demandez l'avis de vos collègues.

Les consultants en affaires, les établissements financiers et les organisations commerciales utilisent tous des styles différents pour leur plan d'entreprise. Mais quel que soit le vôtre, l'information de base sera généralement la même. L'aperçu du plan d'entreprise et la liste de contrôle donnés dans le présent guide sont basés sur le planificateur d'entreprise interactif du Centre Canada/Colombie-Britannique de service aux entreprises.

Pour vous aider à élaborer votre plan d'entreprise, vous trouverez, en annexe, un exemple de plan pour une petite entreprise forestière fictive.

Aperçu du plan d'entreprise et liste de contrôle

PARTIE 1 : RÉSUMÉ

Page couverture

! Donnez le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'entreprise.
! Inscrivez le nom des propriétaires.

Description de l'entreprise

! Précisez le type d'entreprise (propriétaire unique, partenariat ou société).
! Décrivez le produit ou service offert par l'entreprise.

Propriété et gestion

! Énumérez les noms et responsabilités des propriétaires et des principaux gestionnaires (il arrive souvent que le gestionnaire de l'entreprise soit son propriétaire).
! Décrivez l'expérience et les compétences des propriétaires et gestionnaires (bref résumé de l'expérience en foresterie ou en gestion des affaires, par exemple).

Initiatives et objectifs clés

! Décrivez l'orientation principale de votre entreprise (produit ou service offert).
! Énumérez vos principaux objectifs pour les trois prochaines années.

Possibilités de commercialisation

! Fournissez une description générale de vos clients potentiels et précisez leur emplacement.

Avantages concurrentiels

! Expliquez en quoi votre entreprise sera unique et avantagée sur le marché (p. ex., accessibilité, tarification concurrentielle, service ou produit de qualité, personnel hautement qualifié, capacité de répondre à un besoin du marché, etc.).

Stratégie de commercialisation

! Résumez la stratégie qui sera utilisée pour commercialiser votre produit ou service auprès de clients potentiels (p. ex., vendre des produits de bois à valeur ajoutée directement à un courtier de Vancouver avec qui le gouvernement et des sociétés sous-traitent).

Résumé des projections financières

! Donnez vos projections de recettes pour les trois prochaines années (à l'aide d'indicateurs comme les ventes brutes et les profits nets).

PARTIE 2 : APERÇU DE L'ENTREPRISE

Historique

! Précisez l'année d'établissement de l'entreprise.

! Donnez ses principales caractéristiques (s'il s'agit d'une entreprise existante) - nouveaux produits ou services, expansion des bureaux ou des installations de fabrication, nouveaux employés.

Énoncé de vision et de mission

! Donnez les motifs principaux de l'établissement de l'entreprise (offrir des produits ou services de qualité, combler un vide sur le marché, créer de l'emploi sur la réserve, etc.).

! Décrivez brièvement dans quelle mesure vos antécédents vous fournissent les compétences et l'expérience requises pour concrétiser votre vision.

Objectifs

! Précisez les objectifs principaux que vous aimeriez atteindre durant votre première année de fonctionnement (acheter de l'équipement, former des employés, se joindre à une coopérative pour commercialiser votre produit, etc.).

Propriété de l'entreprise

! Précisez le type d'entreprise et le nom de ses propriétaires.

Emplacement et installations

! Précisez si vous entendez acheter ou louer de l'espace à bureaux ou des installations de fabrication.

! Décrivez les lieux d'affaires (bureau, entreposage du matériel, installations de fabrication, etc.).

! Dites pourquoi l'endroit a été choisi.

! Dites quelle pièce d'équipement spéciale votre entreprise possède ou loue et qui entre dans l'élaboration du produit ou service final offert.

PARTIE 3 : PRODUITS ET SERVICES

Description des produits ou services

! Donnez une description écrite ou visuelle détaillée du produit, en incluant des photographies si possible.

! Décrivez le service offert.

! Expliquez vos méthodes et votre capacité de production.

! Expliquez la tarification de votre produit ou service.

Principales caractéristiques des produits ou services

! Donnez de l'information concernant votre position actuelle sur le marché (s'il s'agit d'une entreprise existante).

! Donnez des renseignements sur les marchés régional, provincial, national ou international pour votre produit ou service.

! Expliquez votre stratégie en vue de conserver ou d'accroître votre part du marché.

! Décrivez le type de particuliers, d'entreprises ou d'agences gouvernementales qui achètent votre produit ou service.

Élaboration des produits ou services

! Décrivez comment vous élaborerez votre produit (processus de fabrication de produits du bois à valeur ajoutée, embauche et formation des équipes qui fournissent les services sylvicoles, récolte d'arbres de Noël sur des terres louées d'une bande, etc.).

Produits ou services futurs

! Dites quels sont vos plans d'avenir en ce qui concerne l'élaboration de produits ou services additionnels.

PARTIE 4 : APERÇU DE L'INDUSTRIE

Étude de marché

! Décrivez vos efforts en vue d'étudier le marché sur lequel vous évoluerez (appels aux principaux acheteurs des usines, recherches sur la croissance - Statistique Canada et B.C. Stats, rencontre avec des représentants des entreprises d'exploitation forestière pour discuter de contrats futurs possibles, participation à des conférences sur l'importation et l'exportation, pour étudier la demande et les marchés internationaux, etc.).

! Donnez votre idée quant à la stabilité du marché sur lequel vous évoluerez.

Taille de l'industrie

! Donnez des renseignements sur la taille du secteur où vous évoluerez - scène locale, provinciale, nationale ou internationale (statistiques récentes sur la vente de produits botaniques spéciaux, nombre d'arbres plantés l'an dernier par l'industrie forestière de la Colombie-Britaninique, changements démographiques, etc.).

Principaux produits

! Énoncez les diverses formes que peut prendre votre produit (produit forestier botanique brut ou traité, meuble de bois assemblé ou non assemblé, etc.).

Principaux marchés

! Donnez des renseignements sur le genre d'entreprises qui achètent régulièrement les services ou produits que vous offrez et dites où elles sont situées.

Description du secteur industriel

! Donnez de l'information sur les autres entreprises qui fournissent les mêmes services ou produits que la vôtre.

! Dites où se trouvent ces entreprises.

Principales tendances de l'industrie

! Décrivez les tendances ou changements pouvant affecter votre entreprise (augmentation majeure de la demande de produits forestiers botaniques en Asie, besoin croissant de palettes dû à une augmentation de la fabrication à l'échelle locale, etc.).

! Fournissez des données sur les tendances ou fluctuations cycliques de votre secteur d'affaires qui pourront affecter votre capacité de vendre votre produit ou service (changements saisonniers, virages industriels, etc.).

Perspectives concernant l'industrie

! Donnez un aperçu de l'état de santé et de la croissance future de l'industrie.

! Donnez de l'information sur l'augmentation ou la diminution de la valeur de votre produit ou service sur le marché en général.

PARTIE 5 : STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

Marchés cibles

! Fournissez de l'information sur vos clients potentiels.

Description des principaux concurrents

! Fournissez de l'information sur les entreprises qui vous feront concurrence.

Analyse de la position concurrentielle

! Dites pourquoi votre entreprise sera compétitive sur le marché (employés hautement qualifiés, production supérieure, utilisation de matériaux de qualité, capacité de remplir rapidement les commandes, etc.).

Stratégie de tarification

! Expliquez le mode de tarification de votre produit ou service (norme de l'industrie, prix de gros déterminé par la demande, etc.).

Stratégie de promotion

! Décrivez vos plans en vue de promouvoir votre entreprise auprès de clients potentiels (brochures, participation à des salons professionnels, page d'accueil sur l'Internet, journée d'accueil mensuelle dans vos installations, etc.).

Stratégie de distribution

! Décrivez comment vous distribuerez votre produit (vente directe à des grossistes locaux, exportation de produits à valeur ajoutée via un courtier, vente de matières premières à une entreprise de transformation, etc.).

PARTIE 6 : GESTION ET DOTATION

Structure organisationnelle

! Fournissez une liste ou un organigramme des membres de votre entreprise (gestionnaire, contremaître, équipe de travail, personnel de bureau, etc.).

Équipe de gestion

! Énoncez l'expérience et les connaissances de vos principaux gestionnaires (joignez des CV).

Dotation

! Décrivez votre personnel (nombre d'employés, employés spécialisés ou non, employés sur le terrain ou de bureau, etc.).

! Donnez des renseignements sur leurs heures de travail (temps plein, temps partiel, sur appel, etc.).

! Indiquez le nombre d'heures que chacun travaille par jour ou par semaine ainsi que le nombre de semaines par année où ils sont employés (dans le cas des services saisonniers).

Questions de main-d'oeuvre

! Donnez toute autre information liée aux travailleurs qualifiés disponibles dans votre région.

! Donnez des détails sur des questions de main-d'oeuvre précises qui peuvent affecter votre entreprise.

PARTIE 7 : RISQUES

Risques du marché

! Donnez des renseignements sur les événements négatifs possibles pouvant affecter la capacité de votre entreprise de vendre ses produits ou services sur le marché qui lui est réservé (restriction des exportations en raison de problèmes politiques dans d'autres pays, grève majeure dans des scieries de Colombie-Britannique, chute de la demande de bois non transformé en raison d'une récession ou d'autres facteurs, etc.).

! Décrivez certaines de vos stratégies pour faire face aux menaces et aux faiblesses du marché ou de l'industrie.

! Expliquez comment les changements et l'affaiblissement des marchés peuvent offrir de nouvelles possibilités à votre entreprise (p. ex., à titre de petite entreprise dont les frais généraux sont peu élevés, vous pourriez fournir des services à des entreprises de plus grande taille qui sont en train de réduire leurs effectifs et de congédier des employés).

Autres risques

! Donnez des renseignements sur les autres risques pour votre entreprise (problèmes liés au climat, maladies pouvant affecter votre récolte d'arbres de Noël, etc.).

PARTIE 7 : PLAN DE MISE EN OEUVRE

! Décrivez les étapes que vous suivrez pour commercialiser votre produit ou service et donnez des dates prévues de mise en oeuvre (formation et embauche d'employés, achat d'équipement, préparation des installations de fabrication, etc.).

PARTIE 8 : PLAN FINANCIER

Proposition de financement

! Expliquez l'utilisation prévue des fonds actuellement demandés au prêteur ou à l'investisseur.
! Énumérez les biens que vous proposez en garantie pour l'emprunt.
! Proposez un plan de remboursement de l'emprunt.
! Fournissez de l'information sur vos autres demandes de fonds.

Sécurité

! Dressez une liste du matériel de l'entreprise.
! Fournissez une évaluation de ses biens immobiliers.
! Faites la liste de son actif.

Recettes nettes prévues

! Donnez une idée de vos recettes, dépenses et bénéfices nets pour les trois prochaines années - augmentation de la valeur (dollars et pourcentage), d'une année à l'autre.

Encaisse mensuelle

! Précisez l'ampleur de l'encaisse mensuelle requise pour conserver un solde positif.

Encaisse annuelle

! Donnez des prévisions des rentrées et sorties de fonds pour la première année d'exploitation.

Bilan type

! Précisez le niveau d'endettement de l'entreprise pour les trois prochaines années et les modalités de remboursement de la dette.

Indices de l'entreprise

! Fournissez de l'information sur les possibilités de profits de votre entreprise pour les trois prochaines années en utilisant, comme indicateurs, le rendement des capitaux et les marges de bénéfices.

PARTIE 8. GRAPHIQUES FINANCIERS

! État des résultats - énoncé comparant les recettes aux dépenses.
! État de l'encaisse (année en cours) - énoncé comparant les rentrées et les sorties de fonds.
! État de l'encaisse annuelle - prévisions de trois ans.
! Bilan type (énoncé des profits et pertes) - bilan des gains de votre entreprise par rapport à ses dettes.

Dans votre plan d'entreprise, tentez de répondre aux questions suivantes :

1. Pourquoi une banque devrait-elle investir dans mon entreprise?
2. Qu'est-ce qui rend mon entreprise unique sur le marché?
3. Qu'est-ce qui me permettra de réussir?
4. Quelles mesures d'urgence suis-je en mesure d'appliquer si mes ventes n'atteignent pas les niveaux projetés ou si mes coûts sont plus élevés que prévu?

Ressources suggérées

Entreprise autochtone Canada
B.C. Stats
Banque de développement du Canada
Centre Canada/Colombie-Britannique de services aux entreprises
Service d'assistance canadien aux organismes
Ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture
Statistique Canada

Figurent à l'annexe du présent guide.

Chapitre 4 FINANCEMENT

Le coût de lancement d'une petite entreprise dépend du type de services ou de produits offerts. Une seule personne qui offre des services de consultation en planification forestière à des bandes indiennes, ou encore une entreprise qui vend du bois de chauffage récupéré ont besoin de mises de fonds beaucoup plus petites qu'une société qui fabrique des produits à valeur ajoutée, par exemple des meubles de pin non finis.

Certaines entreprises fonctionnent grâce à des investissements inférieurs à 1 000 $, tandis que d'autres doivent engager des centaines de milliers de dollars - équipement, améliorations locatives, salaires, consultation, matériel de bureau et commercialisation - avant de pouvoir commencer à vendre leur produit. Le potentiel de profit initial d'une grande entreprise devrait logiquement être beaucoup plus grand que celui d'une petite entreprise, mais ce n'est pas toujours le cas. Il arrive souvent que les sociétés qui exigent des investissements considérables prennent plusieurs années avant de réaliser des bénéfices. Le but de nombreux propriétaires d'entreprises et d'investisseurs est de tirer profit de leur investissement dans un délai de deux à trois ans.

Quel que soit le produit ou service que vous offrez et que vous ayez un ou dix employés, votre entreprise aura probablement besoin d'un investissement ou d'un prêt pour couvrir une part de ses coûts d'exploitation, de ses achats d'immobilisations et de ses services de paye, durant ses deux premières années de fonctionnement. Il existe un grand nombre de sources possibles de fonds pour les entreprises forestières :

- Fonds d'actions
- Capital de risque
- Prêt bancaire (long ou court terme)
- Financement par le vendeur et location de matériel
- Sociétés de financement des Autochtones
- Programmes gouvernementaux de subvention et de financement pour les Autochtones

Fonds d'actions : Tout prêteur recherchera d'abord une entreprise dans laquelle son propriétaire aura déjà investi, via ses propres économies, un héritage, un prêt personnel ou une marge de crédit, des prêts ou investissements de la part d'amis, de parents et d'associés ou des actions. Ces sources de fonds ne sont pas garanties; autrement dit, elles ne sont pas liées à l'équipement ni aux biens immobiliers de l'entreprise. Quand un propriétaire injecte des fonds dans son entreprise, ceux-ci peuvent servir à attirer d'autres fonds sous forme de prêts et d'investissements. Le propriétaire prouve ainsi aux prêteurs et aux responsables des programmes de financement qu'il a lui-même un intérêt personnel dans la réussite de son entreprise.

Les prêteurs exigent souvent que les propriétaires d'entreprise assument entre 25 et 50 % des frais de démarrage. À mesure que l'entreprise croîtra, de nombreux propriétaires y réinvestissent une part de leurs recettes pour encourager sa croissance, sa stabilité financière et sa capacité d'obtenir davantage de prêts, au besoin.

Pour démarrer, de nombreuses petites entreprises misent sur l'argent de parents, d'amis ou d'associés en échange d'un pourcentage des bénéfices futurs. C'est ce qu'on appelle un prêt consenti par un actionnaire. Les prêteurs commerciaux insisteront toutefois pour avoir la priorité sur l'actif de l'entreprise, avant ces investisseurs. Si vous vous constituez en société, vous voudrez peut-être vendre des actions pour recueillir vos capitaux de démarrage. Les actionnaires n'ont habituellement aucun droit sur l'actif de l'entreprise. Ils acceptent les risques comme les récompenses associés au fait d'investir dans une nouvelle entreprise au potentiel de rendement financier alléchant.

Une autre forme de financement par action consiste à rechercher un partenaire ou un commanditaire. Les partenaires sont généralement impliqués dans certains aspects de l'exploitation quotidienne de l'entreprise, tandis que les commanditaires sont restreints dans leur participation directe aux décisions et aux dettes de l'entreprise.

Capital de risque : Cette forme de financement est considérée comme une participation au capital puisque l'entreprise ou le groupe qui verse les fonds ne peut se faire rembourser comme les prêteurs commerciaux. Les entreprises à capital de risque cherchent souvent des débouchés dans des secteurs industriels précis et auprès de sociétés qui disposent de plans d'entreprise et d'assises administratives solides. Leurs investissements produiront quand l'entreprise aura commencé à faire des bénéfices.

Les sociétés à capital de risque pensent souvent à autre chose qu'aux bénéfices. Elles investissent d'importantes sommes d'argent provenant de particuliers qui se cherchent des abris fiscaux ou encore représentent des groupes d'investisseurs intéressés dans un secteur particulier, par exemple celui des ressources naturelles, de l'exploitation minière ou du commerce au détail.

Prêts bancaires : Avant d'approuver une demande, les prêteurs envisagent les cinq points suivants :

- Montant du prêt;
- Utilisation prévue de l'argent;
- Moment où la somme sera remboursée;
- Modalité du remboursement;
- Garanties.

Les prêts aux entreprises, qu'ils soient accordés par une banque commerciale, une coopérative de crédit ou une fiducie autochtone, se classent dans deux catégories, les fonds de roulement (pour financer l'exploitation quotidienne de l'entreprise) et les immobilisations à long terme (pour l'achat d'équipement et d'autres éléments d'actif). Les sommes prêtées au titre des fonds de roulement le sont généralement pour de courtes périodes (habituellement un ou deux ans) et servent au démarrage de l'entreprise (premiers chèques de paye, inventaire, fournitures et autres frais divers).

La dette à long terme est habituellement remboursée sur la durée de vie estimative de l'actif en voie d'acquisition (terres, bâtiments, ordinateurs, outils, véhicules et équipement). Généralement, ces prêts ont, en garantie, les biens qu'ils permettent d'acheter (jusqu'à 65 %), auxquels s'ajoutent d'autres éléments d'actif dans l'entreprise ainsi que des garanties personnelles offertes par les propriétaires ou actionnaires. Le prêteur exigera habituellement que les éléments d'actif ainsi acquis soient convenablement assurés.

Si vous vous adressez à votre banque pour un emprunt d'amélioration, vous pourriez être admissible au programme de garantie d'emprunt que réalise le gouvernement du Canada par l'entremise de sa Loi sur les prêts aux petites entreprises. Renseignez-vous à ce sujet auprès de votre établissement financier.

Il arrive souvent qu'un propriétaire de petite entreprise se sente intimidé quand il se présente à la banque pour un emprunt. Quand on dispose d'un plan d'entreprise solide et d'une certaine somme d'argent, quand on a confiance en son produit ou service, on devrait se sentir dans une position de force par rapport au prêteur. L'industrie du prêt est une entreprise à but lucratif; en qualité d'emprunteur, vous êtes le client de votre banque. De nombreuses banques ont établi des services spéciaux où des Autochtones peuvent vous aider à remplir votre demande. Une liste des banques qui offrent ce service est donnée dans l'annexe du présent guide.

Financement par le vendeur et location d'équipement : Un grand nombre de vendeurs et de fabricants offrent des possibilités de financement pour l'achat de nouveau matériel. Leurs taux d'intérêt sont généralement plus élevés que ceux des banques commerciales, mais cette solution vaut la peine d'être envisagée. De même, certains offrent le matériel en location et d'autres se spécialisent dans la cession-bail d'équipement commercial.

Sociétés autochtones de financement : La Colombie-Britannique a créé les sociétés de financement des Autochtones pour offrir un financement commercial en vue du démarrage, de l'acquisition et de l'expansion d'entreprises autochtones viables.

La province compte sept de ces sociétés, qui disposaient à l'origine de 25 millions de dollars à prêter. Chacune a sa propre clientèle et certaines travaillent spécifiquement avec les bandes indiennes de leur localité géographique. La liste de ces sociétés est donnée dans l'annexe du présent guide.

Les détenteurs de prêt sont surveillés durant toute la période du remboursement. Si elle respecte son calendrier de paiements et fait preuve de stabilité, l'entreprise bénéficie alors d'une remise d'environ 40 % de sa dette.

Programmes gouvernementaux de subvention et de financement pour les Autochtones : Au cours des dix dernières années, les gouvernements de la province et du Canada ont réalisé des mesures de développement économique dans plusieurs secteurs. Ces mesures sont conçues pour aider à la création d'emplois et à la croissance économique, dans les communautés autochtones. Les programmes sont conçus pour les petites entreprises gérées par des bandes ou le secteur privé. Un certain nombre d'organismes fédéraux et provinciaux offrent leur soutien au démarrage d'entreprise, à la formation professionnelle et à la relance de l'emploi chez les Autochtones, par le biais de subventions, d'ententes de contribution, de programmes de prêts et d'autres incitatifs. Il s'agit des groupes suivants :

- Entreprise autochtone Canada (Industrie Canada) : financement du développement des entreprises;
- Service canadien des forêts : Programme forestier des Premières Nations;
- Forest Renewal B.C.: Forest Community Business Program; Forest Community Economic Development Program;
- Ministère des Affaires autochtones : First Citizen's Fund;
- Ministère des Forêts : Small Business Forest Enterprise Program; contrats directs;
- Ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture : Développement économique autochtone;
- Diversification économique de l'Ouest : sociétés d'aide au développement des collectivités.

Ces programmes gouvernementaux sont décrits dans l'annexe du présent guide. Pour plus de renseignements, communiquez directement avec le ministère concerné.

Ressources suggérées

Ministère des Affaires autochtones
Entreprise autochtone Canada
Sociétés de financement des Autochtones
Banque de développement du Canada
Service canadien des forêts

Banques commerciales - divisions autochtones
Sociétés d'aide au développement des collectivités
Forest Renewal B.C.
Ministère des Forêts
Affaires indiennes et du Nord Canada

Figurent à l'annexe du présent guide.

Annexes

I. RESSOURCES (ordre alphabétique)

B.C. Stats
Ministère des Finances et des Relations avec les sociétés
553, rue Superior
Victoria (C.-B.) V8V 1X4
Tél. : (250) 387-0359
Internet: http://www.bcstats.gov.bc.ca

B.C. Stats est le service central de statistique de la province. On y trouve une multitude de produits, services et connaissances dans le domaine. Les statistiques et autres données sont recueillies d'une multitude de sources, puis organisées pour distribution. Il se peut que B.C. Stats dispose de données sur les tendances dans le marché et les facteurs démographiques liés à votre produit ou service.

Banque de développement du Canada
5, Place Ville Marie
Montréal (Qc) H3B 5E7
Tél. : (514) 283-5904
Fax : (514) 283-2872
Internet: http://www.bdc.ca
Contactez le siège social pour plus de renseignements sur la succursale la plus près de chez vous.

La Banque de développement du Canada (BDC) est une société de la Couronne dont la mission consiste à favoriser la création de petites et moyennes entreprises canadiennes. La Banque offre une multitude de produits financiers adaptés à chaque étape de la croissance des sociétés, des micro-entreprises aux moyennes entreprises en expansion.

La Banque offre de l'aide financière spéciale aux petites entreprises comme des services de consultation et une trousse de démarrage. Chaque succursale a son propre gestionnaire des comptes de services aux Autochtones.

Banques commerciales - services aux Autochtones

La plupart des grandes banques disposent d'une division des services aux Autochtones. Les propriétaires d'entreprises doivent donc communiquer avec leur succursale pour savoir à qui s'adresser concernant les questions bancaires autochtones pour leur région.

Banque Canadienne Impériale de Commerce
Opérations bancaires autochtones
400, rue Burrard, 5e étage
Vancouver (C.-B.) V6C 3A6
(604) 665-1254

Banque de Montréal
Opérations bancaires autochtones
595, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1L7
(604) 668-1360

Banque Toronto Dominion
Services financiers aux Autochtones
Division du Pacifique - Centre Toronto Dominion
Vancouver (C.-B.) V7Y 1A2
(604) 654-3385

Banque Royale du Canada
Opérations bancaires autochtones
108, chemin Tsawwassen Nord
Delta (C.-B.) V4M 4C2
(604) 943-6735

Banque de Nouvelle-Écosse
Opérations bancaires autochtones
602, Hastings ouest, 3e étage
Vancouver (C.-B.) V6B 1P3
(604) 668-2721

Conseil canadien pour le commerce autochtone
Section de la Colombie-Britannique
208-190, rue Alexander
Vancouver (C.-B.) V6A 1B6
Tél. : (604) 684-2999
Fax : (604) 684-2988

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone est une organisation nationale qui réunit des gens d'affaires autochtones et non autochtones pour la réalisation de partenariats mutuellement bénéfiques via des stages en entreprise. Les Autochtones participants acquièrent ainsi de l'expérience pratique et de la formation, et peuvent faire des contacts.

Le Conseil permet aux stagiaires d'acquérir certaines compétences en gestion et en entrepreunariat. Ceux-ci retournent alors dans leur communauté avec de l'expérience de la gestion et de la création d'entreprises. Le programme peut durer de six mois à un an.

Crown Publications Inc.
521, rue Fort
Victoria (C.-B.) V8W 1E7
Tél. : (250) 386-4636
Internet: http://www.crownpub.com/

Crown Publications produit et vend des ouvrages qui portent sur des questions d'intérêt humain, d'histoire naturelle et de politique en Colombie-Britannique, ainsi que des publications gouvernementales. Certains ouvrages peuvent intéresser particulièrement les entreprises forestières, soit le Code de pratiques forestières ainsi que les Livres bleu et vert, où on donne les taux de production opérationnelle de diverses pièces d'équipement comme les excavatrices, les dispositifs de chargement et les scies.

Développement des Ressources humaines Canada (DRHC)
Numéro sans frais : 1-800-206-7218
Internet: http://www.hrdc-drhc.gc.ca
http://cpnet.net/cp/programs/can.SEA.html (Programme d'aide au travail indépendant)

Le programme fournit du soutien à la rémunération, de la formation et de l'aide technique pour aider à lancer une entreprise. Les demandeurs doivent recevoir des prestations d'assurance-emploi ou en avoir reçu au cours des 36 derniers mois.

Ils doivent également : convenir de fournir un plan d'entreprise illustrant leur potentiel à long terme en matière de travail indépendant; être en train de créer une nouvelle entreprise ou d'en acquérir une existante; consentir à travailler à temps plein au sein de l'entreprise, pendant qu'ils reçoivent l'aide financière.

Diversification de l'économie de l'Ouest
C.P. 49276, Bentall Centre 4
Vancouver (C.-B.) V7X 1L3
Tél. :(604) 666-7095
Fax : (604) 666-2353
Numéro sans frais : 1-800-663-2008
Site Internet : http://www.wd.gc.ca

Sociétés d'aide au développement des collectivités
1707-1166, rue Alberni
Vancouver (C.-B.) V6E 3Z3
Tél. : (604) 681-7130
Fax : (604) 681-9369

Diversification économique de l'Ouest dispose d'un réseau de professionnels capables de favoriser la planification et le développement des entreprises, l'accès aux capitaux, l'expansion des exportations et du commerce ainsi que la vente aux gouvernements.

Les sociétés d'aide au développement des collectivités se sont engagées à aider la petite et moyenne entreprise dans l'Ouest canadien à créer des emplois en fournissant de l'aide technique, de la formation et de l'orientation. Elles offrent également des prêts à grand risque pouvant atteindre 75 000 $, à des taux d'intérêt commerciaux concurrentiels. Pour plus de renseignements, contactez le bureau de Vancouver pour connaître la SADC la plus près de chez vous.

Entreprise autochtone Canada (Industrie Canada)
Programmes économiques des Autochtones
300, rue Georgia Ouest, 21e étage
Vancouver (C.-B.) V6B 6E2
Tél. : (604) 666-3871
Fax : (604) 666-0238
Internet: http://www.vli.ca/abc (Entreprise Autochtone Canada)
Internet: http://www,strategis.ic.gc.ca (ressources et renseignements commerciaux)

Le programme, qui vise les petites entreprises, offre de l'aide financière et autre. Il peut contribuer aux coûts des plans d'entreprise et des études de faisabilité, de la création de nouvelles entreprises ou coentreprises et de l'accroissement de l'utilisation des technologies par l'acquisition d'équipement, afin d'améliorer la compétitivité. Entreprise autochtone Canada contribue également à la formation des cadres et des techniciens.

Forest Renewal British Columbia
9e étage, 727, rue Fisgard
Victoria (C.-B.) V8V 1X4
Tél. : (250) 387-2500
Fax : (250) 387-3334
Internet: http://www.forestrenewal.bc.ca

Forest Community Economic Development Program – Le programme offre aux agglomérations forestières le soutien nécessaire pour maintenir leur capacité de créer un plus grand nombre de débouchés dans leur secteur, par l'entremise du développement économique et de la planification de transition. Il offre de l'aide à la planification aux gouvernements locaux et aux Premières Nations grâce à trois fonds distincts : un fonds de planification, un fonds de faisabilité des projets et un fonds d'intervention immédiate.

Forest Community Business Program – Le programme est conçu pour diversifier, stabiliser et accroître les possibilités dont disposent les agglomérations forestières sur le plan de l'économie et de l'emploi en offrant aux petites entreprises du secteur davantage de sources de fonds, d'aide à la planification et de la formation. La composante du programme axée sur le financement est opérationnelle depuis juin 1996 et passe par l'entremise de prêteurs communautaires comme les sociétés d'aide au développement des collectivités et des Autochtones (prêt allant jusqu'à 75 000 $) et par les coopératives de crédit (prêt allant jusqu'à 250 000 $). En février 1997, la Banque de développement du Canada s'est ajoutée à la liste des prêteurs en vertu du programme (sommes variant entre 75 000 $ et 250 000 $). Les propriétaires d'entreprise qui reçoivent de l'aide financière en vertu du programme peuvent également se prévaloir de sa composante axée sur les compétences de gestion.

Ministère des Affaires autochtones
Ministère des Affaires autochtones
Direction des mesures sociales et économiques
908, avenue Pandora, 3e étage
Victoria (C.-B.) V8V 1X4
Tél. : (250) 356-8286
Fax : (250) 356-6662
Informatèque C.-B. : 1-800-663-7867
Internet:aaf.gov.bc.ca/aaf/pubs/fcfund.htm

First Citizens' Fund – Il s'agit d'un fonds de 25 millions de dollars créé par le gouvernement de la Colombie-Britannique en 1969. Les intérêts produits par le fonds servent à accroître le développement économique ainsi que les possibilités culturelles, sociales et éducatives des Autochtones (indiens inscrits ou non inscrits, Métis et Inuit) qui vivent dans la province.

Des prêts sont offerts pour créer, acquérir, accroître ou moderniser des entreprises autochtones. Tout type d'entreprise est admissible, mais les prêts ne sont pas offerts pour les marges de crédit renouvelables ou le refinancement d'entreprises existantes. Les emprunteurs peuvent recevoir des services consultatifs et de soutien, pour garantir la réussite de leurs affaires. Les prêts sont gérés et distribués par l'entremise des Sociétés de financement des Autochtones.

Ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture
Centre Canada/Colombie-Britannique de services aux entreprises
601, rue Cordova Ouest
Vancouver (C.-B.) V6B 1G1
Tél. : (604) 775-5525
Fax : (604) 775-5520
Numéro sans frais : 1-800-667-2272
Information : (604) 775-5515
Site Internet : http://www.sb.gov.bc.ca

Direction du développement de la petite entreprise
1405, rue Douglas
Victoria (C.-B.) V8W 3C1
Tél. :(250) 387-0313
Fax : (250) 356-8948

Centre Canada/Colombie-Britannique de services aux entreprises – Les gouvernements fédéral et provincial ont uni leurs efforts pour fournir aux propriétaires d'entreprises nouvelles ou existantes des services pratiques d'enregistrement et autres. Le Centre Canada/Colombie-Britannique de services aux entreprises, situé à Vancouver confie à du personnel qualifié, le soin de fournir de l'information sur la réglementation fiscale et commerciale, le démarrage d'une nouvelle entreprise, l'obtention de nouveaux débouchés de marché, l'accès aux programmes gouvernementaux. Il existe trois façons d'obtenir l'information : en personne, au téléphone et par le site Internet. Le Centre offre également un service automatisé de fax gratuit, 24 heures sur 24, par lequel les propriétaires d'entreprise, en composant le 1-800-667-2272, peuvent se faire envoyer l'un des 500 documents sur les questions d'affaires qui sont disponibles.

Guichet unique pour l'enregistrement des sociétés – Les gouvernements provincial et fédéral se sont également donnés la main pour fournir aux nouveaux propriétaires d'entreprise un guichet unique pour l'enregistrement des sociétés. Ces guichets sont situés dans un certain nombre de bureaux du gouvernement à l'échelle de la province. Les propriétaires d'entreprise peuvent y obtenir des copies de toutes les formules pertinentes qu'il faut remplir pour enregistrer une société, comme exigé par le registraire des entreprises de la

province, la direction de l'impôt des consommateurs, Revenu Canada et la Commission des accidents du travail. Les entreprises peuvent être enregistrées via les postes de travail informatisés des sites.

Les deux sites Internet conjoints mettent également à la disposition des propriétaires un planificateur d'entreprise interactif qui leur permet de suivre étape par étape les modalités d'élaboration d'un plan d'entreprise. On y donne également des liens utiles avec d'autres renseignements commerciaux variés.

Ministère des Forêts
Affaires autochtones
610, rue Johnson, 3e étage
Victoria (C.-B.) V8W 3E7
Tél. : (250) 356-7856
Fax : (250) 356-6076
Internet: http://www.for.gov.bc.ca

Le ministère provincial des Forêts a pour mandat de gérer la ressource forestière dans l'intérêt du public. Ses activités consistent donc à élaborer et à mettre en oeuvre des politiques sur de nombreux aspects de la gestion intégrée globale des forêts. Ce faisant, il effectue constamment de la recherche et des prévisions concernant l'utilisation de la ressource et l'accès à celle-ci. Les programmes qui intéressent particulièrement les propriétaires d'entreprises autochtones sont le Small Business Forest Enterprise Program et le Woodlot License Program.

Ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien
1550, rue Alberni
Vancouver (C.-B.) V6G 3C5
Tél. : (604) 666-0596
Fax : (604) 666-2670
Internet: http:///www.inac.gc.ca

Le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien offre de l'information sur l'aménagement forestier via son site Internet, ainsi qu'une multitude de programmes consultatifs et d'aide aux collectivités.

Organisme de développement économique communautaire – Les projets réalisés en vertu du programme de développement économique communautaire varient selon les priorités locales et peuvent inclure : l'embauche d'agents de développement économique au niveau de la collectivité ou du conseil tribal, pour appuyer les programmes d'emploi et de formation, la planification du développement économique, la planification d'entreprises et le financement de démarrage. Les fonds proviennent des ententes conclues par le fédéral et les Premières Nations.

Programme de négociation de l'accès aux ressources – Le programme offre de l'aide financière aux organismes autochtones qui participent aux négociations devant leur permettre d'accéder aux possibilités d'affaires et d'emploi dans le secteur des ressources naturelles. L'aide financière est offerte aux co-entreprises gouvernement/secteur privé.

Stratégie fédérale d'approvisionnement autochtone – Le programme, qui a été annoncé en avril 1996 par le MAINC, appuie le développement économique des Autochtones en permettant à leurs entreprises de fournir un plus grand nombre de biens et services au gouvernement fédéral. Pour être admissible, l'entreprise doit appartenir à 51 % à des intérêts autochtones. Si votre entreprise offre produits et services pouvant intéresser le gouvernement fédéral, vous devriez envisager de vous inscrire au programme. Pour plus d'information, contacter le MAINC au (604) 666-7762.

Native Investment & Trade Association
410- 890, rue Pender Ouest
Vancouver (C.-B.) V6C 1J9
Tél. : (604) 684-0880
Fax : (604) 684-0881
Numéro sans frais : 1-800-337-7743
Internet: http://www.native-invest-trade.com

La NITA coordonne, pour la Colombie-Britannique, la constitution et la publication d'un répertoire dans lequel sont énumérés les Premières Nations, les diverses autorités, les organismes, les programmes ainsi que les entreprises autochtones de biens et de services. Chaque année, l'organisme voit également à la tenue de conférences et d'ateliers sur le développement des entreprises autochtones dans la province et à l'extérieur.

Service d'assistance canadien aux organismes
2645 - 1975, chemin Marine
Vancouver Nord (C.-B.) V7P 3G2
Tél. : (604) 986-4566
Fax : (604) 981-3584
Internet: http://www.ceso-saco.com

Le Service d'assistance canadien aux organismes (SACO) met à la disposition de tous les propriétaires d'entreprises au pays les services de quelque 4 300 professionnels à la retraite. Chaque année, cette entreprise sans but lucratif offre les services de ses bénévoles à plus de 1 000 collectivités, organisations et particuliers, afin de combler leurs lacunes en matière de compétences. Les services consultatifs en gestion des affaires sont généralement offerts pendant moins d'une semaine, parfois à temps partiel. Si vous avez besoin d'aide pour préparer un plan d'entreprise ou élaborer un système de tenue de livres, par exemple, le SACO peut être une bonne source d'expertise.

Le client doit assumer les frais directs des bénévoles (transport, repas et logement).

Service canadien des forêts - Programme forestier des Premières Nations

Service canadien des forêts - Programme forestier des Premières Nations

Centre de foresterie du Pacifique
506, chemin Burnside Ouest
Victoria (C.-B.) V8Z 1M5
Tél. : (250) 363-6014
Fax : (250) 363-0775
Internet: http://www.pfc.cfs.nrcan.gc.ca

Le programme fournit des fonds et des conseils aux Premières Nations inscrites de la Colombie-Britannique, afin d'accroître leur rôle futur au sein du secteur forestier. De l'aide financière est offerte pour promouvoir les partenariats, dans les réserves et à l'extérieur de celles-ci, avec diverses organisations gouvernementales, non gouvernementales et industrielles. Les demandeurs admissibles incluent les bandes indiennes, les conseils tribaux et les entreprises appartenant à des Autochtones. Le programme quinquennal prend fin le 31 mars 2001.

Service canadien des forêts - Ressources naturelles Canada
Centre de foresterie du Pacifique
506, chemin Burnside Ouest
Victoria (C.-B.) V8Z 1M5
Tél. : (250) 363-0600
Fax : (250) 363-0775
Internet: http://www.pfc.forestry.ca

Le Service canadien des forêts (SCF) de Ressources naturelles Canada a pour mission de promouvoir le développement durable des forêts et la compétitivité du secteur forestier au pays, pour le bien des Canadiens, aujourd'hui et demain.

Le SCF publie des guides et des documents sur la planification des entreprises forestières. En voici quelques exemples :

1. *Secondary Manufacturing in Wood Products: A Guide to Writing a Business Plan*, par Bill Wilson et Bryan Bogdanski;

2. *Forestry Business Resources*, répertoire des programmes de financement, de formation et de soutien offerts aux entreprises et aux collectivités autochtones;
3. Publications diverses sur la recherche liée à la foresterie et aux produits forestiers.

Sociétés de financement des Autochtones

En C.-B., il existe sept sociétés de financement des Autochtones qui, au nom d'une ou de plusieurs entités gouvernementales, financent spécifiquement des entreprises autochtones, aux fins de la création, du démarrage, de l'acquisition et de l'expansion d'entreprises viables. Les Premières Nations, Inuit et Métis vivant dans la province sont admissibles au programme, qui prête jusqu'à 50 000 $, chaque fois, en vue de la création, de l'acquisition, de l'expansion ou de la modernisation d'entreprises par des Autochtones. Certaines sociétés de financement desservent des entreprises autochtones affiliées à des bandes et des régions géographiques précises.

All Nations Trust Company
Pièce 208, 345 route Yellowhead
Kamloops (C.-B.) V2H 1H1
Tél. : (250) 828-9770
Fax : (250) 372-2585
Numéro sans frais : 1-800-663-2959

Tale'awtxw Aboriginal Capital Corporation
C.P. 1, bâtiment 17
7201, chemin Vedder
Chilliwack (C.-B.) V2R 4G5
Tél. : (604) 824-2088
Fax : (604) 824-2022
Numéro sans frais : 1-800-779-7199

Tale'awtxw Economic Development Association
a/s de :l'Alliance des conseils tribaux
130 chemin Tsawwassen Nord
Delta (C.-B.) V4K 3N2
Tél. : (604) 943-6712
Fax : (604) 943-5367

Tribal Resources Investment Corporation
217 West, 3rd Avenue
Prince Rupert (C.-B.) V8J 1L2
Tél. : (250) 624-3535
Fax : (250) 624-3883
Numéro sans frais : 1-800-665-3201

First Nations Agriculture Lending Association
345, route Yellowhead
Kamloops (C.-B.) V2H 1H1
Tél. : (250) 828-9751
Fax : (250) 372-1595

Bella Bella Community Development Society
C.P. 880
Waglisa (C.-B.) V0T 1Z0
Tél. : (250) 957-2381
Fax : (250) 957-2544
Réservé aux membres de la Première Nation Heiltsuk

Nuu-chah-nulth Economic Development Corporation
5000, chemin Mission
C.P. 1384
Port Alberni (C.-B.) V9Y 7M2
Tél. : (250) 724-3131
Fax : (250) 724-9967
Réservé aux Autochtones qui vivent sur le territoire traditionnel de la Nation Nuu-chah-nulth ou à tout membre de la bande qui vit ailleurs dans la province.

Statistique Canada
600 - 300, rue Georgia Ouest
Vancouver (C.-B.) V6B 6C7
Numéro sans frais : 1-800-263-1136
Numéro local : (604) 666-3691
Fax : (604) 666-4863
Site Internet : http://www.statcan.ca

Statistique Canada est un organisme statistique national qui dispose de programmes axés sur trois grandes questions : les facteurs démographiques et sociaux, les facteurs socioéconomiques et les facteurs économiques. L'organisme recueille, compile et analyse des statistiques abstraites qui ont été publiées sur presque tous les aspects de la société et de l'économie canadienne. Statistique Canada offre de l'information démographique utile pour l'élaboration des plans d'entreprise et dispose d'une publication statistique sur le secteur forestier.

II. CONSULTANTS D'AFFAIRES

Aboriginal Development Consultants of Canada
316 - 620, rue View
Victoria (C.-B.) V8N 1J6
Tél. :(250) 380-0721

Il s'agit d'un consortium de consultants en emploi et en développement économique autochtone qui possède de l'expérience dans les domaines suivants : planification de la micro et macro-entreprise; plans d'entreprise, programmes d'emplois, publicité et marketing. L'entreprise aide ses clients à trouver des capitaux de risque et d'autres sources de fonds.

All Nations Business Services Society
345, route Yellowhead, pièce 208 Ouest
Kamloops (C.-B.) V2H 1H1
Tél. : (250) 828-9846
Fax : (250) 372-2585
Courriel : bgillesp@mail.netshop.net
Bureaux locaux situés dans les basses terres du Fraser, la vallée de l'Okanagan et les Kootenays.

La All Nations Business Services Society est une firme de professionnels autochtones à vocation non politique située sur la réserve indienne de Kamloops. Elle fournit des services de consultation et de perfectionnement à des clients autochtones et non autochtones, dans toute la Colombie-Britannique. Pour environ 400 $ par jour, l'entreprise offre des services divers : planification d'entreprise, aide à la consultation, autres activités professionnelles.

Nesika Management Ltd.
217, 3rd Avenue West
Prince Rupert (C.-B.) V8J 1L2
Tél. :(250) 624-3535
Fax :(250) 624-3883
Numéro sans frais : 1-800-665-3201

La Nesika Management est une firme communautaire de consultants qui offre ses services aux entreprises autochtones situées sur les réserves et à l'extérieur de celles-ci, dans les régions de la côte nord et d'Haida Gwaii. Elle offre des services divers : planification financière, élaboration de plan d'entreprise, tenue d'études de faisabilité et d'ateliers sur les compétences d'affaires et planification stratégique.

Nota : Il ne s'agit pas d'une liste complète des consultants autochtones en Colombie-Britannique. Pour d 'autres noms de consultants dans votre région, contactez la Société de financement des Autochtones ou le Centre d'accueil autochtone le plus proche de chez vous.

III. SITES INTERNET LIÉS AUX FORÊTS ET AUX ENTREPRISES

Association nationale de foresterie autochtone
http://sae.ca/nafa/nafa.htm
- Base de données sur les entreprises et contacts autochtones dans le domaine de la foresterie
- Éducation, formation et emploi
- Questions forestières autochtones

Centre Canada/Colombie-Britannique de services aux entreprises
http://www.sb.gov.bc.ca
- ***Planificateur d'entreprise interactif***
- Atelier en ligne sur la petite entreprise
- Liens et information sur diverses questions : salons professionnels, associations, livres, magazines, vidéos, règlements, programmes gouvernementaux, répertoires des entreprises, marchés et statistiques
- Recherche d'information et description complète des programmes disponibles
- Services offerts aux petites entreprises par l'entremise du ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture

Diversification de l'économie de l'Ouest
http://www.wd.gc.ca/eng/content/main.html
- Se lancer en affaires
- Ressources financières
- Exportation et commercialisation
- Vendre au gouvernement

Entreprise autochtone Canada (Industrie Canada)
http://www.vli.ca/abc
- Programmes et critères de financement
- Initiative concernant le commerce autochtone et l'expansion des marchés

Forest Renewal B.C.
http://www.forestrenewal.bc.ca
- Base de données dans laquelle on peut faire des recherches sur l'industrie du bois
- Événements liés à la foresterie

Forestry Industry Network
http://www.forestind.com/
- Fournisseurs de matériel
- Publications

- Salons professionnels
- Prix des billes

Forintek Canada Corp.

http://www.forintek.ca/

La Forintek se consacre à la recherche sur l'industrie canadienne des produits du bois, à qui l'on doit le bois de construction, le contreplaqué, les panneaux de particules et les produits à valeur ajoutée.

- Recherche sur le soutien des marchés
- Technologie de fabrication
- Caractérisation de la ressource forestière
- Transfert technologique et services techniques

Industrie Canada

http://strategis.ic.gc.ca

- Programmes de financement des entreprises
- Lignes directrices - prêts aux petites entreprises
- Guide à l'intention de la petite entreprise
- Information commerciale provinciale et municipale
- Liens à des bases de données et d'autres sites offrant du soutien et des services d'affaires, au Canada et à l'échelle internationale
- Marchés, commerce et investissement
- Perspectives industrielles
- Gestion de votre entreprise
- Services sur le marché

Ministère des Affaires autochtones

http://www.aaf.gov.bc.ca/aaf/

- Information sur le First Citizens Fund
- Description des Premières Nations de C.-B.
- Information sur les traités

Ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien

http://www.inac.gc.ca

- Gestion des forêts sur les réserves (information sur les ressources d'aménagement forestier)
- Information sur l'Organisme de développement économique communautaire
- Stratégie d'approvisionnement des entreprises autochtones (qui font affaire avec le gouvernement fédéral)
- Inscription à l'inventaire des fournisseurs autochtones

Ministère des Forêts
http://www.for.gov.bc.ca
Small Business Enterprise Program
- Projet pilote forestier communautaire
- Code de pratiques forestières
- Régions et districts forestiers

Programme national de données sur les forêts
/www.nrcan.gc.ca/cfs/proj/iepb/nfdp/cp95/text_f/overe.htm
- Inventaire forestier
- Possibilité annuelle de coupe
- Incendies de forêt
- Insectes et maladies des arbres
- Produits forestiers
- Sylviculture
- Dépenses d'aménagement forestier
- Revenus et profil économiques
- Utilisation de produits antiparasitaires

Service canadien des forêts
www.pfc.forestry.ca
Le site est produit et mis à jour par le Centre de foresterie du Pacifique à Victoria.
- Programme forestier des Premières Nations
- Réseaux de sciences et de technologie du Centre de foresterie du Pacifique
- Inventaire des forêts du Canada
- Réseaux de recherche

Wood Fiber Network
(de Forest Renewal BC)
http://www/woodfibernet.com/
- Aide les fabricants de produits à valeur ajoutée à trouver des entreprises et d'autres personnes pouvant leur fournir le bois nécessaire
- Contient des rubriques où acheteurs et vendeurs peuvent annoncer les produits recherchés ou à écouler.

IV. EXEMPLE DE PLAN D'ENTREPRISE

PLAN D'ENTREPRISE

Services sylvicoles de Cedar Hill
(Entreprise fictive)

Janvier 1999

Sam Johnny et Karen Peters, Partenaires
1234, North Shore
Cedar Hill (Colombie-Britannique)
Tél. : (250) 555-5555
Fax : (250) 555-5555
Courriel : kpeters@westcoast.com

Partie 1: Résumé

Description de l'entreprise

Les Services sylvicoles de Cedar Hill sont une nouvelle entreprise privée, qui évoluera à partir de la réserve de Cedar Hill, sur l'île de Vancouver, et offrira une multitude de services - plantation d'arbres, études et relevés, débroussaillement et désherbage, espacement, élagage, éclaircies commercialisables et préparation de terrain. De même, l'entreprise vendra du bois de chauffage de qualité, dans des kiosques de vente au détail, sur la réserve.

Propriété et gestion

Sam Johnny et Karen Peters possèdent et exploitent les Services sylvicoles de Cedar Hill. Sam Johnny a travaillé dans l'industrie forestière pendant 15 ans, comme expert sylvicole pour le ministère des Forêts et Island Forest Products. Karen Peters, pour sa part, a tenu un petit commerce au détail, dans la région de Nanaimo, pendant plus de dix ans. Elle possède un diplôme en administration des affaires du Fraser Valley Institute of Business. Pendant cinq ans, elle a également fait partie du Comité de développement économique des Premières Nations de Cedar Hill.

Initiatives et objectifs clés

Les Services sylvicoles de Cedar Hill ont pour objectif premier l'exploitation d'une entreprise forestière durable qui contribuera à la remise en état et au rajeunissement des forêts, dans le centre de l'île de Vancouver. Pour sa première année d'exploitation, l'entreprise se donne pour but :

1. de fournir des services sylvicoles de qualité (plantation d'arbres, études et relevés, débroussaillement et désherbage, espacement, élagage, éclaircies commercialisables et préparation de terrain), à contrat, au district forestier régional, aux bandes indiennes et aux entreprises du secteur forestier, sur le territoire traditionnel de la Première Nation de Cedar Hill;
2. de former et d'engager six Autochtones (hommes et femmes) durant la première année et les répartir en deux équipes de travail;
3. d'investir dans l'acquisition du matériel et des véhicules requis par les deux équipes de travail;
4. de dresser un plan de faisabilité en vue de recycler les déchets de bois laissés par les entreprises d'abattage pour en faire des produits commercialisables comme du bois de chauffage, des traverses de chemin de fer ainsi que du matériel pour la fabrication de produits secondaires du bois (artisanat autochtone).

Possibilités de commercialisation
Dans le centre de l'île de Vancouver, on trouve plus de 20 entreprises d'exploitation forestière qui font de la sous-traitance pour obtenir des services sylvicoles. Les Services sylvicoles de Cedar Hill iront chercher leurs clients parmi ces entreprises.

Avantages concurrentiels
Les Services sylvicoles de Cedar Hill disposeront à temps plein de deux équipes d'Autochtones pleinement qualifiés utilisant le matériel et les techniques les plus modernes disponibles dans la région pour l'exécution des contrats sylvicoles. Plusieurs entreprises de la région offrent de tels services, mais elles emploient des ouvriers saisonniers et peu spécialisés. L'avantage de notre entreprise résidera dans ses équipes compétentes et expérimentées et dans son engagement face au travail de qualité.

Stratégie de commercialisation
Les principaux outils stratégiques de commercialisation de l'entreprise seront son respect absolu des délais et des budgets ainsi que l'excellente réputation dont Sam Johnny jouit, à l'échelle régionale, dans l'industrie forestière.

Résumé des projections financières
Étant donné le volume élevé des contrats signés dans la région ainsi que le fort roulement des employés au sein d'autres entreprises, Cedar Hill croit pouvoir conclure assez d'ententes pour occuper ses deux équipes pendant 90 % de l'année. L'entreprise s'attend à des recettes brutes de 200 000 $ la première année, de 250 000 $ la seconde et de 300 000 $ la troisième. Ses dépenses seront les plus élevées la première année, étant donné ses achats majeurs d'immobilisations. Sa marge de bénéfices serait de 5 % la première année (10 000 $), de 10 % la seconde (25 000 $) et de 15 % la troisième (45 000 $).

Partie 2: Aperçu de l'entreprise

Historique
Les Services sylvicoles de Cedar Hill ont vu le jour en janvier 1998. Ses propriétaires, Sam Johnny et Karen Peters, ont consacré une année à étudier le secteur et à se trouver des contrats avant de lancer leur entreprise. Celle-ci avait obtenu 50 000 $ en contributions à la formation, de Forest Renewal B.C. et du Programme forestier des Premières Nations du Service canadien des forêts en novembre 1997. De janvier à mars 1998, elle a donc offert trois mois de formation à cinq hommes et femmes autochtones. Son premier contrat, qui représente des travaux d'éclaircies d'une valeur de 25 000 $, a été signé en avril 1998 avec la Island Forest Services.

Énoncé de vision et de mission

Entreprise forestière durable contribuant à la remise en état et au rajeunissement des forêts, les Services sylvicoles de Cedar Hill créeront huit emplois à temps plein (six équipiers, un gestionnaire des équipes et un gestionnaire des activités commerciales), pour des Autochtones de l'île de Vancouver.

Objectifs

Pour l'année à venir nos principaux objectifs sont les suivants :

1. Obtenir des fonds pour assurer la formation de cinq Autochtones (hommes et femmes);
2. Offrir à ces cinq personnes trois mois de formation de qualité en sylviculture (mesure réalisée - janvier à mars 1998);
3. Obtenir 100 000 $ pour financer les dépenses d'immobilisations (deux camions et du matériel sylvicole);
4. Conclure pour 150 000 $ de contrats, avec le district forestier de Colombie-Britannique, des bandes indiennes et des entreprises du secteur forestier.

Propriété de l'entreprise

Les Services sylvicoles de Cedar Hill, partenariat enregistré de Sam Johnny et Karen Peters, ont été créés en janvier 1998.

Emplacement et installations

L'entreprise a ses locaux dans une maison mobile à deux éléments, sur la réserve. La bande lui laisse occuper les lieux moyennant un montant symbolique, en échange de quoi l'entreprise se charge de l'entretien paysager du terrain de l'école. La maison mobile est louée de Percy Martin et sert de lieu d'aiguillage et de bureau principal pour l'entreprise. C'est là que stationnent les deux camions de l'entreprise tous les soirs. Tout le matériel est entreposé, en toute sécurité, dans un hangar adjacent.

Partie 3 : Produits et services

Description des produits ou services

L'entreprise fournit des services sylvicoles professionnels - plantation d'arbres, études et relevés, débroussaillement et désherbage, espacement, élagage, éclaircies commercialisables et préparation de terrain.

Principales caractéristiques des produits ou services

Le propriétaire/gérant Sam Johnny est extrêmement compétent en matière de relevés et de préparation de terrain, en vue de l'exploitation commerciale des forêts. Les six membres de son équipe possèdent tous des compétences dans des domaines particuliers et sont donc responsables de l'équipe quand celle-ci oeuvre dans leurs domaines. Le client bénéficie donc d'une équipe dont chaque membre possède trois niveaux de compétences (gestionnaire

principal, chef d'équipe, équipier), ce qui contribue à entretenir le moral de tous, puisque chacun exerce périodiquement ses compétences de meneur. Les chefs d'équipe ont également des bonus quotidiens si les travaux de la journée sont accomplis dans les delais.

Les Services sylvicoles de Cedar Hill sont dotés de deux équipes d'Autochtones hautement motivés, qui disposent de matériel moderne et bien entretenu.

Produits ou services futurs

L'entreprise a entrepris une étude de faisabilité, durant sa première année d'opération, pour déterminer s'il serait rentable de récupérer les arbres tombés ou endommagés afin de traiter leur écorce et leur bois, pour la fabrication de produits secondaires, par exemple du bois de chauffage, des traverses de chemin de fer et du matériel pour les artistes autochtones. L'étude sera terminée en mars 1999, et si le projet offre un certain potentiel, une troisième équipe sera formée et offrira ce service à compter de l'été de 1999.

Partie 4 : Aperçu de l'industrie

Étude de marché

Au moins 20 entreprises d'exploitation forestière évoluent dans un rayon de 100 km de la réserve de la Première Nation de Cedar Hill. Quatorze d'entre elles sont sur des terres domaniales situées sur le territoire traditionnel de la bande, quatre exploitent des terrains privés et deux autres se trouvent sur la réserve même. Au cours des trois dernières années, le nombre de travaux que ces entreprises font faire à contrat a beaucoup augmenté. Ainsi, en 1997, on a évalué la valeur de ces contrats à quelque 2 millions de dollars, et des prévisions semblables s'appliquent pour 1998. Les Services sylvicoles de Cedar Hill espèrent obtenir 7,5 % de ces contrats en 1998 (valeur de 150 000 $) et créer pour 50 000 $ de projets, auprès de bandes indiennes de la région.

Taille de l'industrie

Selon Forest Renewal B.C., la valeur des contrats sylvicoles en Colombie-Britannique a considérablement augmenté au cours des cinq dernières années. De même, un grand projet de remise en état et de rajeunissement des cours d'eau et des chemins forestiers devrait continuer à prendre de l'expansion au cours du prochain siècle. Parce qu'elles touchent à la croissance et à l'entretien à long terme des terres forestières, les tâches sylvicoles offrent une plus grande protection contre la récession que les travaux axés sur l'exploitation des forêts et la vente de produits.

Principaux produits

La multitude des services offerts par l'entreprise constitue en soi une garantie en cas d'urgence. S'il y a ralentissement dans le secteur de la plantation d'arbres, l'entreprise peut axer ses efforts sur l'espacement ou les relevés. En 1999, l'entreprise se sera diversifiée davantage, grâce à ses activités de recyclage des arbres qui lui permettront de recueillir des

déchets de bois pour les écouler sur d'autres marchés (bois de chauffage, matériel d'artisanat, poteaux et clôtures, etc.).

Principaux marchés

Comme il existe beaucoup d'entreprises forestières dans le secteur et comme leur personnel désire demeurer dans leur communauté, les Services sylvicoles de Cedar Hill insisteront sur des contrats réalisables dans un rayon de 100 km de la réserve. Toutefois, la vente de produits recyclés pourrait exiger un réseau de distribution plus vaste.

Description du secteur industriel

Il existe 12 fournisseurs de services sylvicoles à temps plein dans le centre de l'île de Vancouver. Quatre d'entre elles sont exploitées par des Autochtones et leur appartiennent. Au moins six de l'extérieur ont réussi à obtenir des contrats dans la région en 1997. Les 12 entreprises locales sont incapables de répondre à la demande de services, à preuve le fait que des sociétés de l'extérieur aient réussi à s'approprier au moins 15 % des contrats.

Principales tendances de l'industrie

L'industrie du bois et du papier, depuis ses débuts, n'a cessé d'avoir des hauts et des bas, soit plusieurs années de prospérité et de taux d'emploi élevés, suivies d'années dévastatrices, de difficultés économiques et de chômage. Par contre, l'industrie de la remise en état des forêts est d'abord stable, vu son nombre relativement faible d'entreprises et d'employés et la nécessité constante de procéder à des éclaircies, à la plantation d'arbres et à l'entretien des forêts nouvelles.

Le nombre d'entreprises forestières dans le centre de l'île de Vancouver est demeuré stable au cours des cinq dernières années. Les Premières Nations ont accru leur participation à mesure qu'elles ont eu accès aux terres de la Couronne et se sont tournées vers les leurs pour la prestation des services. Un certain nombre de bandes indiennes ont conclu des ententes de partenariat avec des entreprises du secteur forestier, et ce pour la réalisation d'une multitude de projets.

Perspective concernant l'industrie

La B.C. Silviculture Association prévoit, pour les cinq prochaines années, une augmentation annuelle de 5 % de la demande, concernant les services offerts par ses membres.

Partie 5 : Stratégie de commercialisation

Marchés cibles

Le marché cible est constitué des 20 entreprises d'exploitation forestière situées dans un rayon de 100 km de la réserve. De ces entreprises, 14 se trouvent sur des terres domaniales situées sur le territoire traditionnel de la bande, quatre exploitent des terrains privés et deux autres se trouvent sur la réserve même. Les services seront offerts à contrat à ces entreprises, au district forestier de la province et aux bandes indiennes avoisinantes.

Description des principaux concurrents

Il existe trois autres entreprises sylvicoles autochtones dans la région. Deux fonctionnent depuis plus de cinq ans et la troisième date de 1997. Les deux plus anciennes sont de petite taille (trois employés ou moins). L'autre dispose de trois équipes de cinq travailleurs et s'occupe exclusivement de la plantation d'arbres.

Les entreprises non autochtones de la région sont des micro-entreprises ou des services relativement importants (20-30 employés saisonniers offrant des services de plantation d'arbres). Dans la région, donc, seules trois entreprises offrent la même multitude de services que les Services sylvicoles de Cedar Hill.

Analyse de la position concurrentielle

Les Services sylvicoles de Cedar Hill sont avantagés en ce sens qu'ils disposent d'équipes compétentes engagées à temps plein et capables d'offrir une multitude de services. L'entreprise possède également du matériel de bureau nouveau et fiable. De même, elle utilise du matériel de communication moderne pour demeurer constamment en contact avec ses équipes.

Stratégie de tarification

L'entreprise soumissionnera pour tous les contrats, en fonction des tarifs normaux exigés, dans l'industrie, pour les types de services demandés.

Stratégie de promotion

Une brochure publicitaire sera distribuée aux clients potentiels de l'entreprise. Elle contiendra une description des services offerts, des renseignements biographiques sur ses propriétaires, des photos des membres des équipes et un énoncé de mission. Dans la mesure du possible, l'entreprise participera aux conférences et aux salons professionnels pertinents.

Partie 6 : Gestion et dotation

Structure organisationnelle

Sam Johnny dirige les équipes sylvicoles et Karen Peters, les opérations. Les six employés

sur le terrain relèvent directement de Sam Johnny. Un adjoint administratif, (sur appel, 15 heures par semaine) relève de Karen Peters, et les services de tenue de livres et de paye sont assurés par un consultant de l'extérieur.

Équipe de gestion
Sam Johnny a travaillé dans l'industrie forestière pendant 15 ans comme expert en sylviculture pour le ministère des Forêts et la Island Forest Products. Karen Peters a exploité son propre commerce au détail, dans la région de Nanaimo, pendant plus de dix ans. Elle possède un diplôme en administration des affaires du Fraser Valley Institute of Business. De plus, pendant cinq ans, elle a fait partie du Comité de développement économique des Premières Nations de Cedar Hill (curriculum vitae annexé).

Dotation
Sam Johnny travaillera à temps plein comme gestionnaire sylvicole et Karen Peters, comme gestionnaire des opérations. Les six équipiers travailleront à raison de 40 heures par semaine et auront trois semaines de vacances payées par année (une semaine l'été et deux semaines l'hiver, du 15 décembre au 1er janvier).

Questions de main-d'oeuvre
Durant la première année de fonctionnement de l'entreprise, son personnel gagnera 10 $ de l'heure, montant supérieur au salaire minimum offert dans la province. Comme il s'agit d'un personnel mixte, tous devront suivre un atelier d'un jour sur le harcèlement sexuel.

Partie 7 : Plan de mise en oeuvre

Activités et dates de mise en oeuvre
Durant sa première année, l'entreprise réalisera les activités suivantes :

1. Achat de deux nouveaux véhicules à quatre roues motrices de 3/4 de tonne, pour utilisation sur le terrain;
2. Achat du matériel requis par deux équipes de travail à temps plein;
3. Achat d'un nouvel ordinateur, des logiciels requis, d'une imprimante, d'un fax et de mobilier de bureau usagé;
4. Produire une brochure sur les services offerts;
5. Compléter une étude pour déterminer la faisabilité de la récupération et de la commercialisation des déchets d'arbres;
6. Contacter et rencontrer tous les clients potentiels pour leur présenter un exposé sur les services offerts;
7. Offrir une formation d'un mois à cinq employés autochtones.

Risques du marché
Les principaux risques pourraient venir d'une réduction ou d'un arrêt de l'activité d'abattage dans le district forestier du centre de l'île de Vancouver, à la suite d'un déclin sur les marchés internationaux.

Autres risques
Un feu de forêt, une inondation ou un tremblement de terre majeur dans la région pourrait réduire temporairement l'activité de l'entreprise, laquelle réagirait en axant ses services sur la remise en état après des désastres naturels. Une grève majeure dans le secteur de l'abattage ou dans les scieries pourrait engendrer une situation dangereuse pour les équipes appelées à traverser les piquets de grève. Les barrages routiers des Premières Nations ou autres activités politiques liées au processus de négociation des traités pourraient réduire l'activité d'abattage dans la région, pendant des périodes limitées.

Partie 8 : Plan financier

Recettes nettes prévues
Les recettes nettes sont évaluées à 200 000 $ pour la première année, 250 000 $ pour la seconde et 300 000 $ pour la troisième. Durant la première année d'exploitation, les sources de recettes incluent un investissement de 10 000 $ du propriétaire, 140 000 $ en contrats sylvicoles et 50 000 $ octroyés par Forest Renewal B.C. et le Programme forestier des Premières Nations du Service canadien des forêts pour assurer l'embauche et la formation. La marge de bénéfices de l'entreprise sera nulle la première année, pour grimper à 10 % l'année suivante (25 000 $) et à 15 % au cours de la troisième année (45 000 $).

En 1997, les 20 entreprises d'abattage de la région ont conclu des contrats sylvicoles évalués à 2 millions de dollars. Les Services sylvicoles de Cedar Hill espèrent aller chercher 7,5 % de ces contrats en 1998, 10 % l'année suivante et 15 % en l'an 2000. L'entreprise prévoit également entreprendre, avec les bandes indiennes de la région, des projets qui pourraient se solder par la négociation de contrats annuels évalués à 50 000 $. Les recettes brutes des trois prochaines années sont évaluées à 750 000 $, dont 80 000 $ de bénéfices nets.

Encaisse mensuelle
Durant la première année, il faudra 16 666 $ par mois pour couvrir les frais d'exploitation.

Encaisse annuelle
Un programme initial de formation (50 000 $ tirés des programmes provinciaux et fédéraux de formation) couvrira tous les frais d'exploitation et de dotation durant les trois premiers mois de fonctionnement de l'entreprise. Au quatrième mois, il faudra des recettes de 16 666 $ par mois, et ce jusqu'en décembre 1998.

Bilan type

Pour couvrir les dépenses salariales et opérationnelles et rembourser un emprunt de capital de 100 000 $, il faudra conclure des contrats sylvicoles d'une valeur de 150 000 $ en 1998, de 225 000 $ l'année suivante et de 300 000 $ en l'an 2000. Même s'ils seront inexistants en 1998, les bénéfices devraient s'élever à 25 000 $ en 1999 et à 45 000 $ l'année suivante.